

Karri Kuhalampi

Nuorten aikuisten asuntosäästäminen

Opinnäytetyö

Kevät 2014

SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Liiketalouden koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Koulutusohjelma: Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä: Karri Kuhalampi

Työn nimi: Nuorten aikuisten asuntosäästäminen

Ohjaaja: Terhi Anttila

Vuosi: 2014

Sivumäärä: 94

Liitteiden lukumäärä: 1

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää nuorten aikuisten suhtautumista asuntosäästämiseen, asuntovelallisuuteen ja kuluttamiseen. Ensimmäisenä tavoitteena oli perehtyä asp-järjestelmään ja pankin erilaisiin säästämistuotteisiin. Toisena tavoitteena oli syventyä nuorten aikuisten kuluttajakäyttäytymiseen. Kolmas tavoite oli tutkia nuorten aikuisten kuluttamista sekä heidän kiinnostuneisuuttaan ja tietämystään asuntosäästämiseen ja asuntovelallisuuteen liittyvissä asioissa. Opinnäytetyö tehtiin Seinäjoen Danske Bankille, joka halusi saada ajankohtaista tietoa nuorten ajatuksista osatakseen markkinoida erityisesti asuntosäästämisen tuotteita paremmin nuorille asiakkailleen.

Opinnäytetyön ensimmäinen teoriaosuus käsittelee asp-järjestelmää, erilaisia pankin säästämistuotteita ja asuntolainaan liittyviä asioita. Osiossa esitellään erityisesti asp-tiliin liittyviä säädöksiä, kuten myös asuntolainan erilaisia lyhennystapoja. Opinnäytetyön toisessa teoriaosiossa esitellään nuorten kuluttamiseen liittyviä erilaisia tutkimuksia ja artikkeleita, erityisen tarkastelun alla oli nuorten asumisesta vuonna 2005 tehty tutkimus.

Opinnäytetyön tutkimus oli kvalitatiivinen, tutkimusmenetelmänä teemahaastattelu. Haastateltavaksi valikoin kymmenen erilaisissa elämäntilanteissa olevaa 18–30-vuotiasta nuorta aikuista, haastattelut suoritettiin marras–joulukuussa 2013. Tutkimustulokset osoittavat, että nuoret aikuiset kuluttavat pääasiallisesti vain päivittäisiin menoihin, ajoittain halutaan kuitenkin tehdä myös mielihyvää tuottavia, hie-
man ”turhempia” ostoksia. Nuoret aikuiset pitävät säästämistä tärkeänä asiana, mutta eivät kuitenkaan itse säästä kovinkaan päämäärätietoisesti. Nuoret aikuiset luottavat saavansa pankista asuntolainan sitten, kun sitä tarvitsevat. Asp-tili koetaan hyvänä apuvälineenä asuntolainan saamiseksi, sen ei kuitenkaan ajatella olevan välttämätön. Nuoret aikuiset ovat mielestään melko ”immuuneja” pankkien markkinoinnille. Nuoret aikuiset arvostavat pankkia, joka herättää heissä luottamusta.

Avainsanat: asuntosäästäminen, asuntolaina, asp-järjestelmä, nuorten pankkiasiointi, nuorten kuluttajakäyttäytyminen

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Business and Culture

Degree programme: Business Management

Author: Karri Kuhalampi

Title of thesis: Young adults' saving for housing

Supervisor: Terhi Anttila

Year: 2014

Number of pages: 94

Number of appendices: 1

The purpose of this thesis was to find out young adults' attitudes and opinions about saving for housing, mortgages and consuming. The first objective was to focus on the Finnish system of saving for housing and different saving products offered by banks. The second objective was to study young adults' consumer behavior. The third aim was to examine young adults' awareness and knowledge of the above things. The subscriber of the thesis was Danske Bank, Seinäjoki. They wanted to have current information about young adults' thoughts, in order to market their products better especially to young customers.

The first theoretical part of this thesis deals with the Finnish system of saving for housing, the saving products of different banks, and different subjects relating to mortgage. The second theoretical part presents different studies and newspaper articles made about young adults' consumer behavior.

The inquiry was carried out between November and December 2013 as a qualitative survey; the research method was a semi-structured interview. 10 young adults with different life circumstances, aged from 18 to 30, were selected to the interview. The results of the survey show that young adults are very reasonable consumers. Young adults think that saving money is a very important thing but they still are not saving money purposefully. The Finnish system of saving for housing is considered to be an efficient, yet not necessary instrument. Young adults regard themselves as rather "immune" to marketing done by banks. They appreciate a bank that evokes feelings of trust in them.

Keywords: saving for housing, mortgage, asp system, young people's banking, young people's consumer behavior

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ	4
Kuvio- ja taulukkoluettelo.....	6
1 JOHDANTO	7
1.1 Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoitteet	8
1.2 Danske Bank.....	9
2 ASUNTOSÄÄSTÄMINEN JA ASUNTOLAINA	11
2.1 Säästämismuodot	11
2.1.1 Asp-järjestelmä	12
2.1.2 Asp-ennakkosäästäminen.....	12
2.1.3 Asp-korkotukilaina.....	13
2.1.4 Säästö- ja sijoitustilit	15
2.1.5 Rahastosijoittaminen.....	16
2.1.6 Osakesijoittaminen.....	17
2.2 Asuntolainan hakeminen.....	19
2.2.1 Omarahoitusosuus ja lainan vakuudet	20
2.2.2 Lainan korot ja laina-aika	21
2.3 Asuntolainan takaisinmaksaminen, lyhennystavat ja lyhennysvapaa.....	22
3 NUORET AIKUISET KULUTTAJINA.....	26
3.1 Ostajatyypit	27
3.2 Erilaiset kulutuskohteet	28
3.2.1 Ruokailu ja liikkuminen.....	28
3.2.2 Harrastukset ja vapaa-aika	30
3.2.3 Luksuskuluttaminen	32
3.2.4 Nuorten asumiseen kuluttaminen.....	34
3.3 Nuorten aikuisten rahanhallinta ja säästäminen.....	37
3.3.1 Nuorten aikuisten tulonlähteet.....	37
3.3.2 Nuorten aikuisten tulot	39
3.3.3 Nuorten aikuisten velkaantuminen	41

3.3.4 Kulutusluotot, pikavipit ja maksuhäiriöt	42
3.3.5 Säästäminen vs. kuluttaminen	44
4 HAASTATTELUTUTKIMUS NUORTEN AIKUISTEN KULUTTAMISESTA, SÄÄSTÄMISESTÄ JA ASUNNON OSTAMISESTA	47
4.1 Tutkimusongelma ja tutkimusongelman valinta.....	47
4.2 Tutkimusmenetelmä.....	48
4.3 Haastateltavat	49
4.4 Teemahaastatteluiden toteutus.....	52
4.5 Teemahaastatteluiden analysointi.....	54
4.6 Tutkimuksen luotettavuus	56
4.7 Tutkimustulokset	57
4.7.1 Kuluttaminen	57
4.7.2 Säästäminen	61
4.7.3 Asuntosäästäminen ja asunnon ostaminen.....	67
5 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	80
LÄHTEET	91
LIITTEET	95

Kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1. Asp-lainan enimmäismäärät kunnittain.	14
Kuvio 2. Luksustuotteista haaveilu ikäryhmittäin.....	32
Kuvio 3. Vastaajat asunnon hallintomuodon mukaan. Prosenttia vastaajista.	34
Kuvio 4. Minkä kokoinen asunto aiotaan ostaa? Prosenttia vastaajista.	36
Kuvio 5. Millä asunnon ostaminen aiotaan rahoittaa?	36
Kuvio 6. Mistä kaikista seuraavista lähteistä saat käyttövarasi henkilökohtaiseen kulutukseen? Prosenttia vastanneista 15–29-vuotiaista nuorista aikuisista.	38
Kuvio 7. Vastaajat talouden kuukausitulojen mukaan.	40
Kuvio 8. Suomalaisten maksuhäiriötilasto.....	44
Kuvio 9. Haastateltavien suhtautuminen luotolla ostamiseen.	59

1 JOHDANTO

Melkein jokainen meistä ostaa jonain päivänä oman asunnon. Harvalla on varaa ostaa asunto käsirahalla, joten yleensä ainut vaihtoehto on turvautua pankista nostettavaan asuntolainaan. Asuntolaina on siis asia, joka koskettaa melkein jokaista ihmistä jossain vaiheessa elämää ja siksi koen mielenkiintoiseksi tehdä opinnäytetyön liittyen asuntosäästämiseen ja asuntovelallisuuteen. Saan tutkia nuoria aikuisia kuluttajina, selvittää heidän suhtautumistaan lainanhakemiseen ja erilaisiin säästämiseen liittyviin pankkituotteisiin.

Tein syksyllä 2012 viiden kuukauden työharjoitteluni aikana Seinäjoen Danske Bankissa projektin liittyen nuorille tarkoitettuun asuntosäästöjärjestelmään eli asp-järjestelmään. Tehtäväni oli selvittää ja sisäistää asp-järjestelmään liittyvät asiat siten, että osaan luennoida eri alojen ammattikorkeakoulu-opiskelijoille aiheesta. Asp-järjestelmä on ehkä keskeisin osa nuorten asuntosäästämistä ja niinpä opinnäytetyöni aihe on luonnollinen jatkumo työharjoitteluprojektilleni.

Oman mielenkiintonsa työn tekemiseen toi aiheen ajankohtaisuus, sillä viime aikoina mediassa on kohistu paljon pankkien lainanmyöntö-oikeuksista. Finanssivalvontakeskus on antanut pankeille suosituksen, jonka mukaan pankit eivät saisi lainoittaa enempää kuin 90 prosenttia asunnon hinnasta. Yksityishenkilöltä vaadittaisiin siis toisin sanoen 10 prosentin omarahoitusosuutta, jotta pankki voisi myöntää asuntolainan. Taloussanomien artikkelissa (Fiva saamassa oikeuden [6.11.2012]) kerrotaan, kuinka ministeri Antti Tanskasen työryhmä ehdotti syksyllä 2012 jopa kahdenkymmenen prosentin omarahoitusosuutta lakiin säädettäväksi. Tällaista lakia ei ole vielä ainakaan määrätty, mutta aihe on herättänyt paljon keskustelua tähän päivään saakka. Koen mielenkiintoiseksi kuulla nykyajan luottoyhteiskunnassa kasvaneiden nuorten aikuisten mielipiteitä muun muassa siihen, mitä mieltä he ovat kymmenen ja jopa kahdenkymmenen prosentin omarahoitusosuudesta. Onko heillä aikomusta säästää sellaista rahaa lainansaantia varten? Kuuluko pankkien myöntää lainaa heidän mielestään niin paljon, että jokainen saa ostettua mahdollisimman ”tyylikkään lokaalin”, vai olisiko sittenkin parempi jos lainaa myönnettäisiin vain se, mihin lainanhakijan takaisinmaksukyky oikeasti riittää.

1.1 Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoitteet

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää nuorten aikuisten suhtautumista kuluttamiseen, säästämiseen, asuntosäästämiseen ja velallisuuteen. Miten nuoria saataisiin motivoitua säästämään asuntoa varten? Opinnäytetyön ensimmäisenä tavoitteena on perehtyä asp-järjestelmään, erilaisiin pankin säästämistuotteisiin ja asuntolainaan liittyviin seikkoihin. Toisena tavoitteena on perehtyä nuorten aikuisten kuluttajakäyttäytymiseen, esimerkiksi erilaisiin tutkimuksiin, joita nuorten kuluttamisesta on tehty. Kolmas tavoite on tutkia nuorten aikuisten kuluttamista ja heidän kiinnostuneisuuttaan ja tietämystään asuntosäästämisestä ja asuntovelallisuuteen liittyvistä asioista.

Toimeksiantaja ja opinnäytetyön tekijän tämänhetkinen työnantaja Seinäjoen Danske Bank haluaa kuulla nuorten aikuisten ajatuksia asuntosäästämisestä. Tutkimuksesta saatujen tuloksien ja tietojen avulla toimeksiantaja toivoo löytävänsä keinoja markkinoida nuorille erilaisia säästämistuotteita, erityisesti asuntosäästämiseen tarkoitettuja asp-tiliä. Asp-tili on pankille hyvä keino sitouttaa nuori asiakas tulevaksi asuntolainan hakijaksi ja siksi on olennaista selvittää, mistä syistä nuori aikuinen avaa asp-tilin ja mistä syistä sitä ei haluta avata. Haastattelemalla nuoria aikuisia pääsen syvemmälle heidän ajatuksiinsa. Toivottavasti tutkimuksistani selviää myös jotain uutta, sellaisia ajatuksia, mitä en osaa odottaakaan.

Opinnäytetyöstä ajankohtaisen tekee Finanssivalvontakeskuksen koko ajan kiristämä valvonta pankkeja kohtaan, joka on johtanut siihen, että pankit tiukentavat lainan myöntöperusteitaan. Asia on herättänyt viime aikoina paljon keskustelua mediassa. Asp-tilille maksettavat korot ja asp-lainan hyödyt suhteessa tavalliseen asuntolainaan ovat tänä päivänä varteenotettava vaihtoehto nuorille. Silti on vielä paljon niitä, jotka eivät ole asp-tilistä koskaan kuulleetkaan ja saattavat yllätykseen huomata, että pankista lainan saaminen ei ole itsestäänselvyys. Opinnäytetyössäni pyrin (muiden asioiden lisäksi) esittämään asuntosäästämiseen hyödyt siten, että jokainen työni lukenut ymmärtää ne pääpiirteittäin. Työn lukenut tietää mikä on asp-järjestelmä ja kiinnostuessaan osaa etsiä siitä lisää tietoa valtiokonttorin internet-sivuilta tai kysymällä pankista.

1.2 Danske Bank

Danske Bank on kokonaisvaltaisia pankkipalveluita henkilö-, yritys- ja yhteisöasiakkaille tarjoava pankki (Tietoa Danske Bankista [Viitattu 8.10.2013]). Danske Bank-konserni toimii 15 maassa, esimerkiksi Tanskassa, Norjassa, Ruotsissa, Virossa ja Iso-Britanniassa. Pankkiliiketoiminnan päivittäinen toiminta on jaettu henkilöasiakkaisiin, yritysasiakkaisiin, suurten yritysten ja instituutioiden palveluihin sekä markets-toimintoihin.

Suomessa Danske Bank-konsernilla on yli 1,1 miljoonaa henkilö-, yhteisö- ja yritysasiakasta (Tietoa Danske Bankista [Viitattu 8.10.2013]). Danske Bank on Suomen kolmanneksi suurin henkilöasiakkaiden pankki. Danske Bank Suomi työllistää noin 2500 työntekijää. Vähittäispankkitoiminnan lisäksi Suomessa toimivat myös yritysten ja yhteisöjen varainhoitoon keskittyvä Danske Capital ja rahastoyhtiö Danske Invest. Pankkiliiketoimintaa tukee myös Kiinteistömaailma, franchisingyrittäjien muodostama kiinteistönvälitysketju, jonka keskusyksikön Danske Bank-konserni omistaa.

Danske Bank on edelläkävijöitä sähköisen asioinnin edistämisessä ja 98 prosenttia päivittäisistä asiakkaiden maksutapahtumista tehdään verkkopankin kautta (Tietoa Danske Bankista [Viitattu 8.10.2013]). Vuonna 2013 Danske Bank lanseerasi ensimmäisenä Suomessa toimivista pankeista verkkotapaamisen, jonka avulla esimerkiksi laina-, tai sijoitusneuvottelun voi käydä kätevästi kotisohvalta. Danske Bank pitää sähköisten palveluidensa lisäksi vahvuutenaan asiantuntijapalveluitaan, sekä Danske Banking-konseptiaan, jossa organisaatio, tietojärjestelmät, tuotekehitys ja tuotteet ovat joka maassa lähes samanlaiset. Yhteiset toimintatavat ja tekniset ratkaisut mahdollistavat tehokkuuden ja resurssit voidaan ohjata asiakas- ja kehitystyöhön.

Suomessa nykyinen Danske Bank aloitti toimintansa nimellä Postisäästöpankki vuonna 1887 (Tietoa Danske Bankista [Viitattu 8.10.2013]). Valtion omistama Postisäästöpankki otti vastaan yleisön talletuksia postikonttoreissa. Valtion liikelaitoksena toiminut Postisäästöpankki muuttui Postipankiksi vuonna 1970. Vuonna 1988 pankista tuli valtion omistama osakeyhtiö ja samalla yksityisten liikepankkien tavoin toimiva täyden palvelun pankki. Vuonna 1997 Postipankki ja myös valtion

omistuksessa ollut Suomen Vientiluotto yhdistyivät Leonia-konserniksi. Vuoden 2000 viimeisenä päivänä vakuutusyhtiö Sampo ja Leonia yhdistyivät täyden palvelun finanssikonserniksi, jolloin myös yhteistyö Postin kanssa päättyi. Osana uutta konsernia pankki toimi aluksia hetken nimellä Leonia Pankki, mutta 2001 nimi vaihdettiin konsernin mukaisesti Sampo Pankiksi. Samana vuonna myös Suomen arvostetuin yksityispankki Mandatum liittyi Sampo Pankkiin. Helmikuussa 2007 vahvistettiin kauppa, jossa Danske Bank-konserni osti kaikki Sampo Pankki-konserniin kuuluvat yhtiöt. Yhdistymisen jälkeen Danske Bank-konserni oli yksi suurimmista pankkiryhmistä Pohjois-Euroopassa. Sampo Pankki jatkoi toimintaansa silti vielä samalla nimellä. Vuoden 2012 aikana Danske Bank-konserni yhtenäisti kaikkien liiketoiminta-alueidensa brändit, samassa yhteydessä myös Suomessa nimellä Sampo Pankki toiminut pankki muutti nimensä Danske Bankiksi. Virallisesti nimi otettiin käyttöön 15.11.2012.

2 ASUNTOSÄÄSTÄMINEN JA ASUNTOLAINA

Yleensä asunto ostetaan pankkilainan turvin (Asuntolaina [Viitattu 8.10.2013]). Lainaehdot eri pankeissa vaihtelevat ja niihin vaikuttavat esimerkiksi asiakassuhteen laatu ja ennakkosäästöt. Omistusasunnossa asumisen hinta koostuu vastikkeista, asunnon käyttökorvauksista (esim. sähkö- ja vesimaksut) sekä henkilökohtaisen asuntolainan koroista ja lyhennyksistä. Omakotitalossa asumisen hinta koostuu käyttökorvauksista sekä henkilökohtaisen asuntolainan koroista ja lyhennyksistä.

Rekonen (2002, 5–6) kertoo asuntolainan olevan pitkäaikainen sitoumus, jonka kanssa eletään useissa tapauksissa kymmeniä vuosia, yleisesti noin kaksikymmentä vuotta. Pitkään laina-aikaan mahtuu erilaisia elämänvaiheita, jotka vaikuttavat ihmisen kykyyn ja mahdollisuuksiin hoitaa lainavelvoitteita. Rekonen vertaakin asuntolainaa avioliittoon: ”lainan kanssa täytyy oppia elämään niin hyvinä kuin huonoina aikoina”.

Kun asuntolainaa haetaan, on päätettävä, kuinka paljon lainaa halutaan ja voidaan ottaa (Asuntolainat [31.10.2013]). On mietittävä myös omarahoitusosuuden määrää, laina-aikaa, lainan lyhennysten aikavälejä, lainaan sidottavaa korkoa (kiinteä korko, viitekorko tai niiden yhdistelmä), sitä miltä riskeiltä halutaan suojautua ja miten suojautuminen toteutetaan.

Rekonen (2002, 47) mukaan asuntolainan riski on sitä suurempi, mitä pienempi omarahoitusosuus on. Rekonen lisää, että toisaalta pieni omarahoitusosuus on varsinkin nuorille ainut vaihtoehto kasvavien asuntojen hintojen takia.

2.1 Säästämismuodot

Seuraavissa alaluvuissa esitellään säästämismuodoista (säästämistuotteista) yleisimpiä ja tunnetuimpia ensiasunnonhankkijoille tarkoitettua aspi-järjestelmästä aina osakesijoittamiseen. Mukana on opinnäytetyöni viitekehyksen kannalta oleellisia säästämisvaihtoehtoja, sellaisia joita nuori aikuinen voisi harkita hyödyntävänsä saadakseen säästöilleen parempaa tuottoa.

2.1.1 Asp-järjestelmä

Asp-järjestelmä on nuorille (18–30-vuotiaille) ensimmäisen omistusasunnon hankkimiseen tarkoitettu asuntosäästö- ja tukijärjestelmä (Kontkanen 2011, 162). Asunnonhankkija tekee pankin kanssa asp-sopimuksen, jossa hän sitoutuu säästämään vähintään 10 prosenttia asunnon hinnasta ja pankki sitoutuu antamaan asp-lainaa, kun säästötavoite on saavutettu. Valtio maksaa osan asp-lainan koroista.

Nuori voi tehdä pankin kanssa asp-sopimuksen ja avata pankkiin asp-tilin täytettyään 18 vuotta. Asp-tili täytyy avata viimeistään ennen kuin täyttää 31 vuotta. (Asp-esite 2013). Tilin avauksen jälkeen tilille aletaan tehdä talletuksia, eli ruvetaan säästämään asuntoa varten.

Asp-järjestelmä pitää sisällään kaksi eri vaihetta, asp-ennakkosäästämisen ja asp-lainan (Asp-esite 2013). Kun ensimmäinen vaihe on ohi, eli säästötavoite 10 prosenttia asunnon hinnasta on onnistuttu säästämään asp-tilille, on mahdollista hakea korkotuettua asp-lainaa. Seuraavassa alaluvussa esittelyssä on asp-ennakkosäästämisen vaihe, jonka jälkeen esitellään asp-korkotukilaina.

2.1.2 Asp-ennakkosäästäminen

Asunnon hankkijan on talletettava asp-tilille vähintään kahdeksana kalenterivuosineljänneksenä vähintään 150 euroa ja enintään 3000 euroa kunakin (Asp-ennakkosäästäminen ja asp-korkotukilaina [3.10.2013]). Säästöaika on siis vähintään kaksi vuotta. Talletusten ei tarvitse tapahtua perättäisinä kalenterivuosineljänneksinä. Jos säästäjältä jää esimerkiksi yksi kalenterivuosineljännekestalletus väliin, tarkoittaa se säästöajan pidentymistä yhdellä kalenterivuosineljänneksellä (kolme kuukautta). Säästöosuuteen lasketaan myös talletuksille suoritettava korko ja kertynyt lisäkorko. Pankki maksaa talletukselle yhden prosentin vuosikoron. Kun tallettaja on saavuttanut säästötavoitteensa ja tehnyt asuntokaupan tai saanut omakotitalonsa valmiiksi, pankki maksaa 2–4 prosentin lisäkoron. Lisäkorko lasketaan päiväsaldon mukaan jokaiselle talletukselle erikseen. Sekä talletuskorko että lisäkorko ovat verovapaita.

Asp-sopimusta voidaan muuttaa säästöaikana tai siirtää sopimus toiseen pankkiin ja ottaa laina toisesta pankista kuin mihin talletukset on tehty (Asp-ennakkosäästäminen ja asp-korkotukilaina [3.10.2013]). Asunnon hankintaan voi käyttää muita kuin asp-tilille talletettuja varoja. Niitä ei kuitenkaan lasketa asp-sopimuksen mukaiseksi säästöosuudeksi. Asp-tilillä olevat varat voi nostaa vasta, kun sopimuksen ehdot on täytetty ja tallettaja on allekirjoittanut asuntoa koskevan kauppakirjan tai aloittanut asuntonsa rakentamisen.

Asunnon voi kuitenkin hankkia jo siinä vaiheessa, kun vähintään puolet asp-sopimuksen mukaisista eristä on talletettu (Asp-ennakkosäästäminen ja asp-korkotukilaina [3.10.2013]). Tarvittavasta väliaikaisesta rahoituksesta on sovittava erikseen. Myös omakotitaloa varten tarvittava tontti voidaan hankkia osana asp-sopimusta.

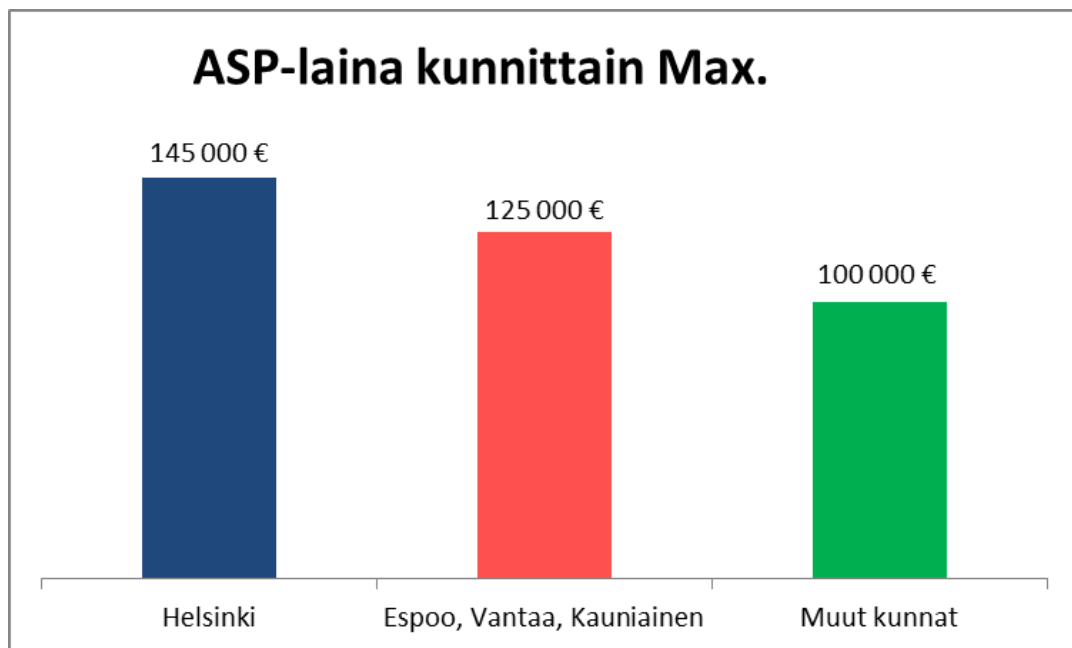
Asuntosäästösopimus purkautuu, jos tallettaja nostaa asp-tilillä olevia varoja tai hankkii asunnon ennen aikaisesti (Asp-ennakkosäästäminen ja asp-korkotukilaina [3.10.2013]). Asp-säästämisen voi kuitenkin varojen nostamisen jälkeen aloittaa alusta, jos ei ole vielä täyttänyt 31 vuotta.

2.1.3 Asp-korkotukilaina

Asuntolaina tai osa siitä voidaan hyväksyä korkotukilainaksi, jos ostaja ei saa asunnon hankkimiseen muuta tukea valtion varoista (Asp-ennakkosäästäminen ja asp-korkotukilaina [3.10.2013]).

Kuten kuvio 1. havainnollistaa, korkotuetun asp-lainan enimmäismäärät ovat Helsingissä 145 000 euroa, Espoossa, Vantaalla ja Kauniaisissa 125 000 euroa ja muualla Suomessa 100 000 euroa. Jos asp-säästäjän asuntolainan tarve ylittää korkotuetulle asp-lainalle asetetun enimmäismäärän, pankista on lainanhakijan taloudellisesta tilanteesta riippuen mahdollista saada yli menevä osuus ”normaali-na” asuntolainana (Asp-esite 2013). Toisin sanoen jos asp-säästäjän lainan tarve on Seinäjoelta ostettavaan asuntoon 150 000 euroa, se tarkoittaa, että hänen on asp-säästösopimuksensa ehdot täytettyään mahdollista saada korkotuettuna asp-

lainana enintään 100 000 euroa. Loput 50 000 euroa on mahdollista saada ”normaalina” asuntolainana, mutta asiasta täytyy neuvotella pankin kanssa erikseen.



Kuvio 1. Asp-lainan enimmäismäärät kunnittain.
(Asp-ennakkosäästäminen ja asp-korkotukilaina [3.10.2013]).

Korkotukilainan korosta ja takaisinmaksuehdoista sovitaan pankin kanssa (Asp-ennakkosäästäminen ja asp-korkotukilaina [3.10.2013]). Pankin tulee myöntää korkotukilaina alhaisemmalla korolla kuin muissa myöntämissään ensiasuntolainoissa. Asp-lainan valtion korkotuki on voimassa enintään 10 vuotta lainan ensimmäisen erän nostosta. Asp-lainan maksimi laina-aika taas on 25 vuotta. Korkotukiaikana voi olla korkeintaan kaksi lyhennysvapaata vuotta. Korkotukilainan ehdoille asetettuja rajoituksia ei sovelleta vastaantulolainaan siltä osin kuin se ylittää korkotukilainaksi hyväksyttävän osuuden.

Asp-korkotukilainoihin voi saada ilman erityistä hakumenettelyä omistusasuntolainojen rajoitetun valtioneuvoston päätöksen (Asp-ennakkosäästäminen ja asp-korkotukilaina [3.10.2013]). Valtio maksaa osan asp-lainan koroista kymmenen ensimmäisen vuoden ajan. Korkotukea maksetaan 70 prosenttia korkotukilainasta perittävän vuotuisen koron siitä osasta, joka ylittää 3,8 prosenttia lainan jäljellä olevasta pääomasta. Esimerkiksi jos kokonaiskorko on 5,8 prosenttia, maksetaan 5,8:n ja 3,8 prosenttiyksikön erotuksesta korkotukea 70 prosenttia eli 1,4 prosenttia. Maksamiensa korkojen osalta lainanottaja voi käyttää hyväkseen korkojen verovähennysoi-

keutta. Korkotuki ja valtiontakaus ovat lainanottajan kannalta erittäin varteenotettavia hyötyjä verrattuna ”normaaliin” asuntolainaan.

Aviopuolisot ja yhteisessä asunnossa asuvat henkilöt ovat oikeutettuja vain yhteen korkotukeen, vaikka heillä olisikin erilliset lainat (Asp-ennakkosäästäminen ja asp-korkotukilaina [3.10.2013]). Jos kaksi asp-asunnon omistajaa hankkii yhteisen asunnon, lainojen yhteismäärä tarkistetaan vastaamaan yhteisen asunnon hankintahetken mukaista lainan enimmäismäärää.

2.1.4 Säästö- ja sijoitustilit

Säästämiseen ja sijoittamiseen tarkoitettuja tilejä ei ole tarkoitettu päivittäisten raha-asioiden hoitoon ja niihin saattaa liittyä esimerkiksi nostorajoituksia (Säästämiseen ja sijoittamiseen [4.11.2013]). Tileihin on monesti liitetty rajoituksia esimerkiksi sen suhteen, montako nostoa (kappalemäärä) tililtä voi tietyn ajan (esimerkiksi kuukauden) sisällä tehdä.

Säästö- tai sijoitustili voi olla jatkuva tai määräaikainen (Säästämiseen ja sijoittamiseen [4.11.2013]). Jatkuvaa säästötiliä kannattaa suosia silloin, kun säästämässä on jokin tavoite. Säästötavoite voi olla esimerkiksi uuden talon, auton tai kodinkoneen hankinta. Jatkuvalle säästötilille säästetään esimerkiksi tietty summa kuukausittain.

Määräaikaistilin idea perustuu siihen, että rahat on sidottu tilille pankin kanssa sovituksi ajaksi (Säästämiseen ja sijoittamiseen [4.11.2013]). Tyypillistä on, että rahat saa nostaa vastaa sovittuna eräpäivänä, kun talletusaika (yleensä 1 vuosi) on päättynyt.

Säästö- ja sijoitustilien korko vaihtelee talletettavan määrän ja talletusajan mukaan. (Säästämiseen ja sijoittamiseen [4.11.2013]). Usein tilin korko nousee, jos säästöjen määrä kasvaa. Kustannuksia voi aiheutua esimerkiksi siitä, jos tililtä tekee nostoja yli sallitun määrän.

2.1.5 Rahastosijoittaminen

Osakesäästäjien keskusliiton (Sijoitusrahasto [2013]) internet-sivuilla sijoitusrahaston kerrotaan tarkoittavan kyseiseen rahastoon sijoittaneiden sijoittajien ”yhteistä salkkua”. Sijoitusrahastoa hoitaa joko yksittäinen rahastonhoitaja tai salkunhoitotiimi. On olemassa erilaisia rahastoja: korkopaperirahastoja, osakerahastoja sekä yhdistelmärahastoja, jotka sijoittavat sekä korkopapereihin, että osakkeisiin. Kun sijoittaa rahansa sijoitusrahastoon saa rahoilleen omaisuudenhoitajan (salkunhoitajan), jonka työstä maksetaan hallinnointipalkkio. Osakesäästäjien internet-sivuilla mainitaan, että sijoitusrahastojen avulla on usein yksinkertaisinta sijoittaa eksoottisiin kohteisiin.

Danske Bankin rahasto- opas (2011) kuvaa sijoitusrahastoa mielestäni maallikolle ymmärrettävämmin:

Rahastoyhtiö kerää säästäjiltä varoja, jotka sijoitetaan eri arvopapereihin rahaston sääntöjen mukaisesti. Yhdessä varat muodostavat rahaston. Rahastoon sijoittaneet henkilöt, yhteisöt ja säätiöt omistavat rahaston sijoitustensa suhteessa. Rahaston varoja hallinnoivat niin kutsutut salkunhoitajat, jotka siis tekevät päätökset rahaston sijoituskohteista.

Sijoitusrahastontuotto perustuu sen sijoitusten tuottoihin eli korkoihin, osinkoihin sekä sijoituskohteiden arvonnousuihin tai laskuihin (Rahasto-opas 2011). Rahastoon liittyy sama markkina- eli kurssivaihteluiden riski kuin arvopaperisijoittamiseen. Suomessa Finanssivalvonnan tehtävä on valvoa rahastoyhtiöitä ja vahvistaa rahastojen säännöt.

Yksi rahastojen parhaimpia ominaisuuksia on sijoitusten valmis hajautus (Rahasto-opas 2011). Rahaston varoista yleensä enintään 10 prosenttia on sijoitettu yhteen sijoituskohteeseen, joten varat on aina hajautettu. Sijoitusten jakaminen useisiin eri sijoituskohteisiin ja eri toimialoille vähentää yksittäisen sijoituksen arvomuutoksen vaikutusta.

Lehtonen lisää internet-artikkelissaan ([8.11.2012]) rahastosijoittamisen olevan paras tapa säästää rahaa, jos ei ole kiinnostunut käyttämään aikaa pörssikurssien ja osakkeiden analysoimiseen. Lehtosen mukaan tilille säästäminen ei ole kannat-

tavaa, sillä inflaatio syö rahan arvoa nopeammin kuin korkoa ehtii kertymään. Rahastosijoittaminen on helpoin tapa saada inflaatiota parempaa korkoa ja sen aloittaminen on mahdollista jopa alle 1000 euron summalla.

Anttila ([8.11.2012]) listaa internet-artikkelissaan vuoden 2011 parhaiten tuottaneet rahastot arvopaperi-lehden selvitysten mukaan:

1. Seligson Global Top 25 Pharmac: *Tuotto 17,2 %*
2. Danske Invest Kontra K: *Tuotto 16,4%*
3. FF–US Dollar Bond Fund Y-USD-ACC: *Tuotto 13,4 %*
4. Nordea SVE Reaalikorko K: *Tuotto 12,8 %*
5. SEB Concept Biotechnology: *Tuotto 12,4 %*

Kontkanen (2011, 145) kertoo rahasto-osuuden omistajalle maksettavan vuosittaisen tuoton (voitto-osuuden) olevan verollista pääomatuloa. Rahastosijoittajan ei kuitenkaan tarvitse itse ilmoittaa tuottoja vero- ilmoituksessa, sillä voitto-osuuksista pidätetään 30 prosentin lähdevero jo niiden maksamisen yhteydessä. Myös ulkomaisten sijoitusrahastojen voitto-osuudet kuuluvat Suomessa verotettavan pääomatulo veron piiriin. Kontkanen kertoo, että vain ns. tuottorahastot maksavat vuotuista voitto-osuutta, kun taas kasvurahastojen tuotto lisätään rahaston pääomaan. Sijoittajan kasvurahastosta saama tuotto tulee verotettavaksi siis vasta myynnin yhteydessä.

2.1.6 Osakesijoittaminen

Danske Bankin osake-opas (2011) kertoo osakkeen tarkoittavan osaomistusta yrityksestä. Osaomistaja on oikeutettu omistustaan vastaavaan osuuteen osingosta, jonka yritys jakaa voitoistaan. Jos siis yrityksen omistus on jaettu sataan osaan ja omistat yhden osakkeen, saat sadasosan yrityksen jakamasta osingosta.

Osakesijoitusten tuotto perustuu yritysten voittojen ja osinkojen kasvuun (Osake-opas 2011). Ostajat ovat valmiita maksamaan osakkeista entistä enemmän, jos he uskovat osakkeen takana olevan yrityksen voittojen ja osinkojen kasvavan. Vas-

taavasti niiden osakkeiden kauppahinnat laskevat, joita liikkeelle laskeneiden yhtiöiden tulevaisuus on ostajien mielestä nykyistä ankeampi.

Pörssi on osakkeiden kauppapaikka (Osake-opas 2011). Pörssiin hakeutuvat yritykset, joiden omistajat haluavat, että yhtiön osakkeilla on helppo käydä kauppaa ja että osakkeella on jatkuvasti ajantasainen hinta. Pörssin tehtävä on asettaa tiukat raportointi- ja tiedottamisvelvoitteet kaikille sinne listatuille yhtiöille. Tämä siksi, että kaikilla sijoittajilla on sama tieto yhtiöistä.

Pörssiyhtiöiden osakkeiden omistaminen on historian valossa kannattanut (Osake-opas 2011). Pitkällä aikavälillä osakkeet ovat tuottaneet enemmän arvoa kuin joukkolainat tai rahan pitäminen pankkitilillä. Osakkeiden vahvuudeksi luetaan lisäksi hyvä inflaatiosuoja, joka johtuu yritysten perinteisestä taistelusta kustannusten nousua vastaan myyntihintojen nostamisella.

Suorat osakesijoitukset sopivat sellaiselle, jolla on aikaa ja kiinnostusta seurata yhtiöiden, talouden ja sijoitusmarkkinoiden kehitystä (Osake-opas 2011). Kun otetaan sijoittamisen kulut huomioon, järkevä minimisumma yhdelle osakekaupalle on noin 1000 euroa. Osakesalkku saisi olla arvoltaan mielellään vähintään 5000 euroa. Silloin salkkuun saa useampia osakkeita ja siten riittävän hajautuksen.

Sijoittaminen vaatii rautaisia hermoja (Osake-opas 2011). Pitkän ajan hyvien tuottojen varjopuoli on tuottojen voimakas vaihtelu lyhyellä aikavälillä. Yhtiöiden tulokset vaihtelevat, ja samoin tekevät niiden osakekurssit. Ei ole harvinaista, että yksittäisen osakkeen kurssi nousee vuodessa 100 prosenttia tai laskee 50 prosenttia.

Sijoitusten riski ja tuotto-oletus kulkevat käsi kädessä: Mitä suurempi riski, sitä korkeampi tuotto-oletus ja sitä pienempi todennäköisyys, että tuotot tulevat (Osake-opas 2011). Mitä pienempi riski, sitä alhaisempi oletettava tuotto ja sitä todennäköisemmin tuotot tulevat.

Osakekurssi ei kerro, onko osake kallis vai halpa (Osake-opas 2011). Kurssi on vain hinta, jolla osakkeella on viimeksi tehty kaupat. Sijoittajat arvioivat osakkeita erilaisilla tunnusluvuilla, jotka kertovat yhtiön kannattavuudesta ja osakkeen arvostuksesta suhteessa yhtiön tulokseen, liikevaihtoon ja omaisuuteen. Käytetyimmät kannattavuudesta kertovat tunnusluvut ovat oman pääoman tuotto, sijoitetun pää-

oman tuotto ja liikevoittoprosentti. Pörssiyhtiöt ilmoittavat nämä luvut katsauksissaan kolmen kuukauden välein.

Osakkeen arvostuksesta kertovia tunnuslukuja ovat p/e, p/b ja p/s. Niistä käytetyin on p/e- luku eli tuloskerroin (Osake-opas 2011). Se kertoo, miten moninkertaisen hinnan (p) tulokseen (e) nähden ostaja joutuu osakkeesta maksamaan. Luvussa oleva tulos (e) voi olla viimeisin osavuositulos, pidemmän ajan keskiarvo tai ennuste. P/b- luku vertaa kurssia (p) yhtiön omaisuuden arvoon (b) ja p/s- luku myyntiin (s). Nämä talouslehdissä jatkuvasti esiintyvät tunnusluvut ovat hyödyllisiä apuvälineitä. Yhtiön kannattavuutta ja sen osakkeen arvostusta vertailemalla voit löytää hyvää halvalla tai ainakin kulloinkin edullisimmalta vaikuttavat osakkeet. Sijoituspäätöksiä ei kuitenkaan voi tehdä yksin tunnuslukujen perusteella. Kannattaa aina perehtyä yhtiöön, johon aikaa sijoittaa. Sijoittajan suurin haaste on se, että yhtiön tulevaisuus on aina enemmän tai vähemmän hämärän peitossa. Yhtiön hyvä menneisyys antaa suuntaa, mutta ei takaa tulevaisuuden menestystä.

2.2 Asuntolainan hakeminen

Asuntolaina on oman asunnonhankintaan tarkoitettu laina (Asuntolaina: Hakeminen [Viitattu 9.10.2013]). Koska asuntolainoissa lainasummat ovat verrattain isoja, asuntolainaa haetaan yleensä isoilta rahoituslaitoksilta, kuten pankkiketjuilta. Asuntolainan hakeminen käy esimerkiksi täyttämällä internetissä sähköinen hakulomake, soittamalla konttoriin ja sopimalla tapaaminen, tai käymällä paikan päällä.

Lainafaktan internet-sivuilla ([Viitattu 9.10.2013]) kerrotaan, että lainanhakijalla olisi lainaneuvotteluun mentäessä hyvä olla valmiiksi laadittu tulo- ja menoarvio. Sen avulla lainanantaja voi arvioida lainanhakijan takaisinmaksukykyä. Mikäli lainanhakijalla on jo mieluinen asunto tiedossa, olisi asunnosta hyvä olla mahdollisimmat tarkat tiedot, ainakin rakennuksen kiinteistönumero. Lainanhakuprosessin keston kerrotaan vaihtelevan rahoituslaitoksesta riippuen. Asuntolaina kannattaisi myös kilpailuttaa, sillä rahoituslaitosten tarjouksissa on monesti eroja.

Linnainmaa ja Palo (2007, 88) lisäävät, että ennen asuntoluoton myöntämistä pankin täytyy saada luotonhakijalta yksityiskohtaista tietoa hänen taloudestaan.

Luotonhakijalta selvitetään tämän tulot, menot, velat ja varallisuus. Tietojensa perusteella pankki arvioi luotonhakijan takaisinmaksukyvyyn. Luoton myöntämisen edellytyksenä on, että velallisen käytettävissä olevat tulot riittävät lainanhoitokulujen lisäksi myös elämiseen. Lisäksi lainanhakijan luottotiedot tarkistetaan ja rekisteröidyt maksuhäiriömerkinnät saattavat evätä lainan saannin. Pankin täytyy saada luotonhakijalta lisäksi riittävästä vakuuksista, jotta laina voitaisiin myöntää.

Asuntolaina on luotto, jonka meistä melkein jokainen tulee elämänsä aikana pankista hakemaan. Asuntovelallisuus on pitkä sitoumus ja siten elämän tärkeimpiä päätöksiä. Seuraavissa alaluvuissa esitellään asuntolainan hakemiseen oleellisesti liittyviä asioita aina omarahoitusosuudesta asuntolainan lyhennysvapaaseen.

2.2.1 Omarahoitusosuus ja lainan vakuudet

Asuntolainojen omarahoitusosuus on herättänyt paljon keskustelua mediassa viime aikoina. Joidenkin mielestä pankkien pitäisi edellyttää lainanhakijoilta vähintään 10 prosentin omarahoitusosuutta, toiset taas ovat sitä vastaan. Omarahoitusosuudella tarkoitetaan siis sitä rahamäärää, joka säästetään lainaa varten ennen lainan ottamista. (Omarahoitusosuus [Viitattu 9.10.2013]). Omarahoitusosuus on kätevin tapa pienentää lainasta koituvaa velkataakkaa. Kun lainanhakija säästää hieman lainaa varten, voi lainan takaisinmaksuaika tai kuukausittainen lyhennys olla pienempi. Omarahoitusosuus riippuu siitä, kuinka paljon lainanhakija haluaa tai pystyy säästämään. Tunnetuin asuntolaina, jonka omarahoitusosuus on vähintään 10 prosenttia, on asp-laina.

Kontkanen (2011, 159) kertoo pankin tarvitsevan myöntämälleen lainalle vakuuden sen varalle, että jotain ennakoimatonta tapahtuu eikä maksusuunnitelma toteudu. Useimmissa tapauksissa ostettava asunto toimii asuntolainan vakuutena. Asunnon vakuusarvon määritellään olevan yleensä enintään 70–75 prosenttia asunnon arvosta. Jos lainanhakijan lainatarve on suurempi, voi oman asunnon ostoa varten saada esimerkiksi valtion takauksen tai itse pankin tarjoaman takauksen. Toisin sanoen, jos lainanhakijalla löytyisi aiemmin mainittua omarahoitusosuutta suunnilleen 30–35 prosenttia, hän ei välttämättä tarvitsisi lainalleen muuta vakuutta kuin ostettavan asunnon.

Lainan vakuutena voi olla asunnon lisäksi myös takaus tai muu reaalivakuus, kuten talletukset, arvopaperit tai muu helposti rahaksi muutettava henkilökohtainen omaisuus (Kontkanen 2011,160). Toisen henkilön vastatessa lainanottajan velasta on kyseessä henkilötakaus. Henkilötakaus on omavelkainen takaus, joka tarkoittaa, että pankilla on oikeus vaatia velan maksua suoraan takaajalta ilman, että se vaatisi sitä ensin velalliselta. Valtion takauksien käyttöönoton taustalla on osittain se, ettei henkilötakauksia olisi tarpeen käyttää asuntolainoissa. Panttauksessa taas pantin antaja vastaa luotosta panttaamansa omaisuuden arvolla.

Kontkanen (2011,160) kertoo, että pankki ei voi vaatia yksityisasiakkailta lisävakuuksia vain vakuuden arvon alenemisen vuoksi. Pankilla on oikeus saada lisävakuutta vain tilanteessa, jossa pankki osoittaa, että vakuus ei ole enää riittävä ja arvonaleneminen johtuu velallisen tai pantinomistajan toimenpiteistä.

2.2.2 Lainan korot ja laina-aika

Rekonen (2002, 25) kertoo Suomessa yleisimmin käytettyjen lainan viitekorkojen olevan Euribor 12kk (Euro interbank offerd rate) ja primekorko. Myös lyhyempiä 3 kk ja 6kk markkinakorkoja käytetään asuntolainojen viitekorkoina. Suomessa harvinaisempia ovat kolmen ja viiden vuoden kiinteisiin korkoihin sidotut asuntolainat.

Päivittäiset noteeraukset euriborkoroille lasketaan noin 60 parhaiten luokitellun pankin kello 11 Keski-Euroopan aikaa antamien noteerausten pohjalta, eli euribor-korot määräytyvät puhtaasti markkinoilla (Rekonen 2002, 25). Primekoroista päättää kukin pankki itsenäisesti ja primekoron tasoon vaikuttaa yleisen korkotason lisäksi inflaatiotekijät ja yleisen talouden näkymät. Primekorko muuttuu siis pankkien omien päätösten kautta.

Se, joka valitsee asuntolainansa viitekoroksi Euribor 12kk, tietää maksavansa lainastaan aina saman verran vuoden kerrallaan (Rekonen 2002, 25–26). Euribor 12kk korko tarkoittaa sitä, korko pysyy aina vuoden kerrallaan kiinteänä riippumatta siitä mitä markkinoilla päivittäin tapahtuu. Korko tarkistetaan siis vuosittain korkojakson vaihtuessa. Primekoroissa muutoksia tapahtuu markkinoilla syntyvien taloudellisten tekijöiden perusteella.

Kontkasen (2011, 158–159) mukaan kiinteän koron merkittävin etu on, että se vakuuttaa maksuerät ja suojaa korkojen nousun riskiltä. Huono puoli taas on, että mahdollinen korkojen laskun etu jää saamatta. Kiinteän sidonnaisuuden vuoksi pankkien marginaali on yleensä suurempi kuin lyhyissä koroissa. Kiinteäkorkoisen lainan maksaminen takaisin etuajassa aiheuttaa asiakkaalle kustannuksia, koska asiakkaan on korvattava pankille korkotulojen menetys. Valitsemalla kiinteän koron esimerkiksi seuraavaksi viideksi vuodeksi voi varmistaa korkomenojen pysymisen ennallaan. Lainan voi myös jakaa kiinteäkorkoiseen ja vaihtuvakorkoiseen osaan. Lainavaihtoehtoihin kuuluu myös korkokattolaina, jossa asuntolainalle voidaan määrätä enimmäiskorko.

Lähes kaikkien asuntolainojen korot ovat vaihtuvakorkoisia (Kontkanen 2011, 161). Kiinteäkorkoisten asuntolainojen määrä on ollut perinteisesti vähäinen. Niiden osuus on kuitenkin viimeaikoina jossain määrin kasvanut.

Rekonen (2002, 43) suosittelee, että asuntolainan laina-aika mitoitettaisiin kohtuullisen lyhyeksi, jotta laina-ajan aikana joka tapauksessa muuttuvan korkotason kanssa ei joutuisi pulaan. Suosituksen mukaan perheen tulisi pärjätä enintään 15–20-vuoden laina-ajalla.

Yleensä asuntolainan laina-aika on vähintään kymmenen vuotta (Linnainmaa & Palo 2007, 84). Myös pitkiä, jopa 30 vuoden asuntolainoja on myönnetty jonkin verran. Keskeistä on, että pankista pyytää lainaneuvotteluiden yhteydessä tietoja kuukausittaisten maksuerien (lyhennyksien) suuruuksista erilaisissa lainavaihtoehtoisissa. Mitä pitempi laina-aika on, sitä pidemmältä ajalta korko juoksee, eli velallinen joutuu maksamaan sitä enemmän korkoa. Voi myös käydä niin, että korkotason noustessa sovitut maksuerät eivät enää riitä lainan lyhennyksiin, vaan menevät pelkkiin koron maksuihin.

2.3 Asuntolainan takaisinmaksaminen, lyhennystavat ja lyhennysvapaa

Kun asuntolaina on nostettu pankista, sitä täytyy luonnollisesta alkaa maksamaan takaisin eli ”lyhentämään”. Seuraavaksi esitellään erilaisia lainan takaisinmaksa-

miseen oleellisesti liittyviä asioita erilaisista lyhennystavoista siihen, miten asuntolainaan on mahdollista saada lyhennysvapaata.

Ennen lainanottoa jokaisen kannattaa harkita itselle sopivaa lainan lyhennystapaa. Useimmille sopivat kuukausittain maksettavat lyhennykset (Linnainmaa & Palo 2007, 86).

Lainan takaisinmaksusuunnitelma sovitaan lainaneuvottelussa (Kontkanen 2011, 160). Yleisin lyhennystapa on kuukausierä annuiteettina, joka sisältää koron ja lyhennyksen. Kuukausierä voidaan sopia kiinteäksi niin, että lainan koron muuttuessa laina-aika joustaa. Vaihtoehtoisesti kuukausierä voidaan sopia koron muutosten mukaan vaihtuvaksi.

Tasaerä. Tasaeräistä lainaa kutsutaan myös annuiteettilainaksi (Evans [Viitattu 8.10.2013]). Kaikki takaisinmaksuerät ovat lainan myöntämishetkellä yhtä suuria ja lainan takaisinmaksuaika on tarkalleen määritetty. Toisin sanoen, lainaa nostettaessa on jo tiedossa takaisinmaksun viimeisen maksuerän päivämäärä. Kun viitekorko muuttuu, lainan maksuerien suuruus lasketaan uudelleen, mutta laina-aika pysyy edelleen samana. Käytännössä siis, kun korkotaso nousee, myös maksuerät suurenevät ja jos korko laskee, erät pienenevät.

Tasaerälainassa lyhennyksen osuus on aluksi pieni, mutta se kasvaa laina-ajan kuluessa samalla kun pääoma lyhenee ja siihen liitetyn koron osuus pienenee (Evans [Viitattu 8.10.2013]). Takaisinmaksun alussa maksuerästä suuri osa siis kuluu korkoihin ja lainan pääoma lyhenee hitaasti. Annuiteetti sopii hyvin lainanottajalle, joka haluaa tietää lainan takaisinmaksuajan tarkalleen etukäteen ja jonka maksukyky kestää mahdollisen korkojen nousun.

Kiinteä tasaerä. Kiinteässä tasaerälyhennyksessä kaikki takaisinmaksuerät ovat nimensä mukaisesti kiinteitä, euromääräisesti aina yhtä suuria (Evans [Viitattu 8.10.2013]). Erät koostuvat korkotason mukaan vaihtelevista osuuksista pääoman lyhennystä ja korkoa. Kun viitekorko nousee, maksuerää ei suurenneta, kuten annuiteettilyhennyksessä (eli tasaerälyhennyksessä), vaan laina-aikaa pidennetään.

Tässä lyhennystavassa vaarana on se, että jos korot nousevat liikaa, lainan pääoma ei enää lyhenekään, vaan maksuerillä kuitataan pelkkiä korkoja ja samalla

laina-aika saattaa venyä kohtuuttoman pitkäksi (Evans [Viitattu 8.10.2013]). Pahimmassa tapauksessa voi käydä niin, että maksuerä ei riitä enää edes korkojen maksuun. Käytännössä kuitenkin pankit vaativat, että maksuerän on aina oltava vähintään koron suuruinen. Tällainen tilanne on tietysti epäedullinen, koska laina ei lyhene ja sen kokonais-kustannukset nousevat pelkkiä korkoja maksellessa. Näin käydessä on suositeltavaa sopia pankin kanssa uuden lyhennyssuunnitelman tekemisestä.

Tämä lyhennystapa kannattaa valita silloin, jos haluaa tietää maksuerien suuruuden tarkalleen myös tulevaisuudessa, eikä niinkään välitä laina-ajan pituudesta (Evans [Viitattu 8.10.2013]).

Tasalyhennys. Tasalyhennyksen maksuerä muodostuu kiinteästä osuudesta pääoman lyhennystä sekä pääoman suuruuden mukaan muuttuvasta osasta korkoa (Evans [Viitattu 8.10.2013]). Sitä mukaan, kun lainan pääoma pienenee, koron euromääräkin pienenee ja maksuerät tulevat keveämmiksi.

Korkotason vaihtelut vaikuttavat maksuihin eli jos viitekorko nousee, maksuerät suurenevat ja jos korkotaso laskee, maksut pienenevät (Evans [Viitattu 8.10.2013]). Pääomaa pienentävä lyhennysosa pysyy kuitenkin jatkuvasti samana.

Tasalyhennys on hyvä vaihtoehto, jos haluaa saada lainanlyhennyksen nopeaan vauhtiin heti alusta alkaen (Evans [Viitattu 8.10.2013]). Tämä lainan lyhennystapa on erityisesti suurilla lainoilla usein edullisempi kuin annuiteettilyhennys, mutta sopii hyvin myös matalakorkoisille pienemmille luotoille.

Kertalyhennys. Tässä lyhennystyypissä koko lainapääoma maksetaan pois kerralla laina-ajan lopussa ja lainakauden aikana maksetaan vain korkoa (Rekonen 2002, 22). Tässä kuukausimaksu on siis pienin lyhennystavoista sisältäen vain koron.

Kertalyhennystä käytetään ainoastaan erikoistapauksissa, kuten väliaikaisrahoituksena esimerkiksi asunnonvaihtotilanteessa (Vertaile lainan lyhennystapoja [Viitattu 8.10.2013]).

Asuntolainan lyhennysvapaa. Asuntolainalle voi saada lyhennysvapaata esimerkiksi yllättävän elämänmuutoksen kohdatessa (Asuntolainan lyhennystavat:

Lyhennysvapaa [Viitattu 15.11.2013]). Maksuvapaa on rahoituslaitoksesta riippuen joko maksuton tai maksullinen muutos lainalle. Lyhennysvapaata voi laina-aikana olla muutamasta kuukaudesta aina muutamaan vuoteen asti. Voit kysyä lyhennysvapaata lainalle omasta pankistasi.

3 NUORET AIKUISET KULUTTAJINA

Autio ([14.12.2005]) kirjoittaa internet-artikkelissaan kuinka nuorten elämässä tarpeet ovat usein suuremmat mitä käytettävissä olevat resurssit. Vanhemmat ovat ne, jotka koettavat auttaa nuoria rahapulassa. Aution mielestä siitä huolimatta, että nuorten talous ei aina mahdollistakaan kuluttamista ja halujen toteuttamista, nuorilla on runsaasti kulttuurista pääomaa. Nuoret luovat elämäntyylejä myös aikuisille.

Nuorten kulutustavat herättävät yhteiskunnallista kiinnostusta, koska aikuisiin verrattuna nuoret omaksuvat ja luovat erilaisia kulutustyyliä, kuten tekstiviestikulttuuri hymiöineen (Autio [14.12.2005]). Aution mukaan nuorten aktiiviseksi ja huolettomaksi liitettyyn elämäntyyliin liitetään usein nautinnon haluinen kuluttaminen. Nuorten kulutusmahdollisuuksia rajoittavat monet asiat kuten opiskelu, työmarkkinoiden määrä- ja osa-aikaisuus, pienituloisuus sekä nuorilla aikuisilla myös perheen perustaminen, asunnon- ja autonhankinta.

Autio ([14.12.2005]) kuvailee kirjoituksessaan nuorten kuluttamista muun muassa seuraavin sanoin:

Nautintokeskeistä nuoruutta voikin tarkastella kuluttavana nuoruutena, jossa ”palaa” aikaa ja voimavaroja brändien, muodin, oikean erottautumisen, eettisyyden sekä riskien lukutaitoja opiskellessa. Rahankäytön ohella kuluttaminen on yhä enemmän myös merkitysten ja symbolien, kuten ympäristön, mielikuvien, ihmissuhteiden ja ajan kuluttamista tai niiden kuluttamattomuutta.

Tässä luvussa tulen käymään läpi erilaisia kuluttamiseen ja kuluttajakäyttäytymiseen liittyviä tutkimuksia, artikkeleita ja opinnäytetyöni viitekehykseen sopivaa kirjallisuutta aina erilaisista ostajatyypeistä kulutusluottoihin. Valitut alaluvut ja niissä käsiteltävät asiat on otettu mukaan tarkasteltaviksi nimenomaan nuorten näkökulmasta. Alaluvuissa käydään läpi esimerkiksi erilaisia kulutuskohteita, erityisenä mielenkiinnon kohteena on opinnäytetyön viitekehyksen kannalta oleellisin eliasumiseen kuluttaminen.

3.1 Ostajatyypit

Ostajia voidaan ryhmitellä erilaisiin tyyppeihin (Bergström & Leppänen 2007, 68).

Taloudellinen ostaja. Taloudellinen ostaja seuraa tuotteiden hinta-laatusuhdetta ja pyrkii ostamisessaan parhaan mahdollisen hyödyn tavoittamiseen (Bergström & Leppänen 2007, 68). ”Ääri”-ilmiönä taloudellinen ostaja on hyvin tarjoustarkka. Taloudellinen ostaja seuraa lehdistä ja erilaisista mainoksista kauppojen tarjoustuotteita ja kulkee sen jälkeen kaupasta toiseen ostamassa niitä. Taloudellinen ostaja ”kyttää” alennusmyyntejä ja yrittää usein tinkiä hinnoista.

Yksilöllinen ostaja. Yksilöllinen ostaja haluaa korostaa erilaisuuttaan ja on valmis käyttämään rahaa erilaisuutensa korostamiseksi (Bergström & Leppänen 2007, 68). Yksilöllinen ostaja etsii siis tuotteita, joiden avulla erottuisi massasta. Yksilöllinen ostaja haluaa pukeutua huomiota herättävästi ja suosii erilaisia kauppvoja kuin muut. Ostajatyypin edustajat eivät ole alttiita muodin ”virtauksille”.

Shoppailija-ostaja. Shoppailija-ostaja tekee aktiivisesti ostoksia (Bergström & Leppänen 2007, 68–69). Hän nauttii shoppailusta ja ostaminen tuo hänelle mielihyvää. Shoppailulla haetaan elämyksiä, ostoksilla käyminen on viihtymistä ja kanssakäymistä muiden kanssa. Ostajatyypin edustaja ostelee siis ”milloin mitäkin” hetken mielijohteesta. Shoppailija-ostaja pitää kaupungilla ja ostoskeskuksissa kiertelemisestä ja erilaisten uutuuksien kokeilemisesta ja ostamisesta. Shoppailija-ostajat ovat useimmiten naisia.

Innoton ostaja. Innoton ostaja toimii päinvastaisesti kuin shoppailija (Bergström & Leppänen 2007, 68). Hän menee ostoksille vain silloin kun on pakko. Innoton ostaja tekee ostoksensa nopeasti ja läheltä. Ostaja-ryhmän edustajat ovat usein miehiä. Miehet ovat monesti varsinkin vaateostoksilla vain puolison pakottamana. Vaatteita ei millään haluttaisi sovittaa. Vaate ostetaan jos se ”ajaa tehtävänsä”, brändillä yms. mielikuviin liittyvillä asioilla ei ole merkitystä inottomien ostajien ajatusmaailmassa. Innoton ostaja käyttää aikansa mieluummin johonkin muuhun, ostaminen on hänelle vain välttämättömyys.

Sosiaalinen ostaja. Sosiaalinen ostaja haluaa asioida tutuissa kaupoissa, joissa on hänen tuntemansa myyjät (Bergström & Leppänen 2007, 95). Ostotilanteessa sosiaalinen kontakti voi olla etenkin vanhemmille ihmisille tärkeää. Sosiaaliset ostajat saattavat liikkua kahdestaan tai isommissakin ryhmissä, jolloin ostoksilla käynti on myös keskinäistä seurustelua. Sosiaaliset ostajat ovat usein nuoria tyttöjä, jotka testailevat vaatteita kauppakeskusreissulla ja tekevät ostopäätöksensä kavereiden mielipiteiden perusteella. Sosiaalinen ostaja haluaa hyväksynnän ostokselleen. Sosiaalinen ostaja voi olla esimerkiksi myös autoa ostava mies. Ajatellaan, että tutulta myyjältä saadaan parempi hinta tai tuote. Sosiaalisella ostajalla on ”iso” luottamus tuttuun myyjään ja tällainen suhde asiakkaaseen on myyjän kannalta luonnollisesti tavoiteltava tilanne.

Vakaumuksellinen ostaja. Vakaumuksellinen ostaja tekee ostoksensa hänelle tärkeiden arvojen perusteella (Bergström & Leppänen 2007, 96). Hän haluaa ostaa esimerkiksi kotimaisia tai ekologisesti tuotettuja tuotteita. Hän voi myös miettiä jäteongelmaa, boikotoida tiettyjä yrityksiä tai tuotemerkkejä, tai ostaa lähikaupoista kannattaakseen niiden toimintaa. Vakaumuksellinen ostaja voi boikotoida esimerkiksi lapsityövoimaa käyttäneitä vaatealan yrityksiä. Vakaumuksellinen ostaja on valmis maksamaan tuotteesta enemmän, kunhan vain tuote on hänen arvojensa mukainen ja toimiva.

3.2 Erilaiset kulutuskohteet

Seuraavissa alaluvuissa esitellään erilaisia kulutuskohteita.

3.2.1 Ruokailu ja liikkuminen

Ruokailu. Suomalaiset kuluttavat elintarvikkeisiin asumisen ja liikenteen jälkeen kolmanneksi eniten rahaa (Lammi, Niva & Varjonen 2009, 22).

Lammin, Nivan ja Varjosen (2009, 22–25) esittämien tutkimustulosten perusteella voidaan todeta, että eri-ikäisten ruokavalinnoissa on eroja. Selvimmin iän vaikutus näkyy yksin asuvilla: nuoret käyttävät runsaasti ateriapalveluja, kun taas eläkeikäi-

set valmistavat ateriansa pääosin itse. Tutkimuksesta selviää, että nuoret yksinasuvat ja pariskunnat käyttävät muita taloustyyppejä suuremman osuuden ruokamenoistaan kodin ulkopuoliseen ruokailuun.

Ruokamenot kotitalouksissa ovat kasvaneet vuosien 2001 ja 2006 välillä huomattavasti enemmän kuin mitä elintarvikkeiden hinnat ovat nousseet (Lammi ym. 2009, 24). Syynä tähän on se, että kalliimpia niin sanottuja valmisruokia kuten pii-rakoita, pizzoja, hampurilaisia ja lasten ruokia ostetaan kaupasta aiempaa enemmän. Terveystietoisuus on lisännyt vähärasvaisten tuotteiden kysyntää. Kun tutkitiin kotona tuotettujen aterioiden ja välipalojen tuotannon arvoa vuonna 2006, saatiin selville, että yksinasuvat nuoret aikuiset valmistavat aterioita kotona melko vähän verrattuna esimerkiksi pikkulasten vanhempiin tai keski-ikäisiin pariskuntiin.

Omat käsitykseni, omasta kaveripiiristä saamieni havaintojen perusteella, tukevat hyvin esiteltyjä tutkimustuloksia. Oman kaveriporukani nuoret kuluttavat paljon rahaa ulkona syömiseen ja valmisruokiin, erityisesti viikonloppuisin. Viikolla ruokaa saatetaan tehdä silloin tällöin itse, mutta ruoan valmistuksessa käytettävistä raaka-aineistakin moni ostetaan valmiina. Ruokailu on nuorille tärkeä asia, mutta tuntuu siltä, että siihen ei saisi mennä liikaa aikaa. Nuoren onkin paljon helpompaa mennä niin sanotusti ”valmiiseen pöytään”. Ulkona syöminen on kalliimpaa, mutta niin paljon helpompaa, että siitä ollaan valmiita maksamaan.

Liikkuminen. Monet yhteiskunnalliset ja markkinoilla tapahtuneet muutokset ovat lisänneet kuluttajan liikkumista ja sen myötä liikennekulutusta (Lammi ym. 2009, 26). Näitä muutoksia ovat muun muassa kaupungistuminen, kaupunkirakenteen pirstaloituminen, palveluiden sijoittumiskehitys, palvelutarjonnan monipuolistuminen sekä autojen määrän kasvu. Arjen toiminta-areenat: koti, työpaikka, kaupat ja palvelut, ovat usein kaukana toisistaan ja siksi liikkuminen niiden välillä vaatii kul-kuvälineen käyttöä. Lisäksi kohonnut elintaso on kasvattanut vapaa-ajan matkai-lua, joka muodostaa suurimman osan suomalaisten tieliikennematkoista.

Viimeisin ajankäyttötutkimus vuosituhanen vaihteesta osoittaa, että taloutta koh-den vapaa-ajan matkoihin käytettiin keskimäärin runsas tunti päivässä (yksin asu-vat alle 45-vuotiaat käyttivät 55 minuuttia), mikä oli puolet kaikista matkoihin käyte-tystä ajasta (Lammi ym. 2009, 26).

Lammi, Niva ja Varjonen (2009, 28) kertovat, että joukkoliikenteen (matkaliput ja taksimatkat) osuus liikkumisen kokonaismenoista on keskimäärin 13 prosenttia. Osuus on suurin yksinasuvilla (22 prosenttia) ja pienin lapsiperheillä, vain seitsemän prosenttia.

Liikkumisessa nuoret yksin asuvat käyttävät eniten julkista liikennettä, lapsiperheet ja keski-ikäiset pariskunnat eniten omaa autoa (Lammi ym. 2009, 34). Eläkeläiset käyttävät liikkumiseen vähiten rahaa.

Lähes kaikki oman kaveriporukani nuoret omistavat auton. Vähänkin pidempi matka tehdään autolla, mutta toisaalta esimerkiksi koulumatka saatetaan kulkea pyörällä. Varsinkin viikonloppuisin autoilu lisääntyy. Oma mielipide on, että varsinkin Seinäjoen alueella nuoret laittavat paljon rahaa myös turhaan autoiluun, niin sanotusti ajelemiseen. ”Ajeleminen” on omalla tavallaan sosiaalinen tapahtuma, jota harrastetaan varsinkin kesä-aikaan ja aina silloin kun ei keksitä mitään muutaakaan tekemistä.

3.2.2 Harrastukset ja vapaa-aika

Ajankäytön perusrakenne mukaan lukien vapaa-ajan määrä on pysynyt hyvin samankaltaisena, vaikka elinympäristön infrastruktuuri ja palveluiden saatavuus on muuttunut suuresti (Lammi, Niva & Varjonen 2009, 28). Vapaa-ajan kulutusmenojen tarkastelu kertoo kuitenkin toisenlaisesta kehityksestä: ne ovat kasvaneet roimasti. Vapaa-ajastamme on siis tullut yhä tuoteintensiivisempää ja tuotteistettumpaa.

Ajankäyttö jäsentää kotitalouksien päivittäistä toimintaa (Lammi ym. 2009, 28–29). Vapaa-aika on sidoksissa ansiotyön ja kotityön määrään, jotka molemmat ovat suurimmillaan lapsiperheissä. Kotitalouden elinvaihe säätelee ajankäytön rakennetta.

Lammi, Niva ja Varjonen (2009, 29) kertovat, että ajankäyttötutkimusten mukaan suomalaisten keskimääräinen työaika on vähentynyt noin puolella tunnilla vuosien 1987–1988 jälkeen, ja vapaa-aikaa on tullut lisää noin tunti viikossa. Tästä huoli-

matta aikapula vaivaa monia, erityisesti työuraa tekeviä keski-ikäisiä ja pienten lasten vanhempia. Työttömät ja eläkeläiset ovat ryhmistä kiireettömmimpiä.

Tiivistynyt ja tehostunut vapaa-ajan vietto näkyy myös kulutusmenoissa, jotka ovat kasvaneet verrattaessa vuosien 2001 ja 2006 välillä (Lammi ym. 2009, 30). Kotonan vietettyyn vapaa-aikaan liittyviä kulutusmenoja aiheutuu mediasta, tietoliikenteestä, harrastamisesta ja puuhailusta. Kodin ulkopuolella kulutusmenoja aiheutuu harrastusvälineistä, osallistumismaksuista, kuntoilusta, harrastusseuroista, baareista, elokuvista ja muista huveista.

Vuodesta 2001 vuoteen 2006 suurimmat kulutuksen lisäykset ovat kohdistuneet tietojenkäsittelylaitteisiin, joita on hankittu kaikkiin esimerkkitalouksiin (Lammi ym. 2009, 32). Samoin paljon on hankittu äänen ja kuvan tallennuslaitteita, joihin kuuluvat televisiot, DVD:t, erilaiset soittimet, antennit ja muut sellaiset. Huomattavaa lisäystä on myös urheilu- ja vapaa-ajan palveluiden ostoissa, erityisesti pikkulapsiperheiden keskuudessa, mutta lisäys on merkittävä kaikissa kotitaloustyypeissä. Suuret vapaa-ajan välineet, kuten soittimet, kuntopyörät ja veneet ovat lisääntyneet alle 45-vuotiaiden yksin asuvien ja pikkulapsiperheiden talouksissa. Vähäisempää lisäystä on kohdistunut leluihin ja urheiluvälineisiin. Lisäksi myös vapaa-ajan asunnot ja niillä vietettävä aika ovat lisääntyneet. Vapaa-ajan asunnoilla vietettävää aikaa tulee edelleen lisäämään suurten ikäluokkien siirtyminen eläkkeelle, sekä jossain määrin myös ihmisten työajan uudenlainen jaksottuminen. Etätyön tekeminen tulee myös yleistymään.

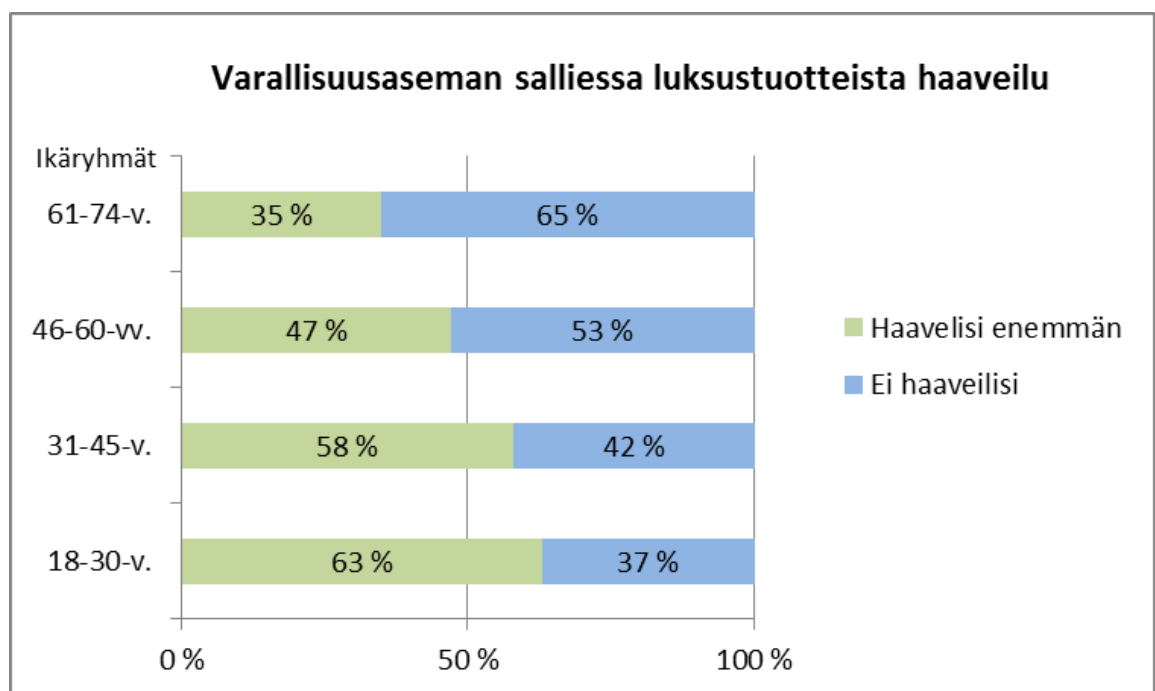
Omassa kaveriporukassani vapaa-ajan kuluttaminen on lähinnä kuluttamista harrastuksiin, elokuvaan tai baareihin. Nuoret arvostavat todella paljon vapaa-aikaa ja siitä halutaan nauttia mahdollisimman paljon. Tällä hetkellä muodissa on kuntosalilla käyminen. Baareissa käyminen on omassa porukassani hieman vähentynyt verrattaessa muutaman vuoden takaiseen. Rauhallisen illanvieton kestopuosiikki on elokuvan katseleminen. Elokuva vuokrataan joko videovuokraamosta tai sitten Netflixistä.

3.2.3 Luksuskuluttaminen

Länsimaisessa kulutusyhteiskunnassa kuluttajaa rohkaistaan hylkäämään tarve-lähtöinen suhtautuminen kulutukseen ja rakentamaan elämäntyyliä ja sitä kautta itsensä kulutustuotteiden varaan (Lammi, Peura-Kapanen & Timonen 2010, 43). Erityisesti mainonnan kautta välittyy jatkuvasti uutta tietoa siitä, mitä meidän tulisi haluta ja kuluttaa viestiäksemme tiettyä kuvaa itsestämme. Jos haluaa viestiä olevansa menestynyt, on myös hankittava menestystä symboloivat kulutustuotteet.

Luksustuotteiden kulutuksessa on pohjimmiltaan kyse äärimmilleen viedystä vapaa-valintaisesta kulutuksesta, rajattomasta halujen tyydyttämisestä (Lammi ym. 2010, 45). Todellisten luksustuotteiden hinnoittelussa on oikeastaan vain taivas rajana. Luksus on perinteinen yhteiskuntaluokkien välisen epätasa-arvoisuuden ilmentäjä ja ylläpitäjä, ja se jaksaa kuluttajat niihin, joilla on varaa ja niihin, joilla ei ole.

Lammin, Peura-Kapanen ja Timonen (2010, 51) tutkivat luksustuotteista haaveilua ikäryhmittäin. Alle 30-vuotiaista lähes kaksi kolmesta ostaisi unelmiensa luksustuotteen (Kuvio 2.), mikäli oma varallisuusasema sen sallisi, mutta yli 60-vuotiaista näin tekisi vain noin joka kolmannes.



Kuvio 2. Luksustuotteista haaveilu ikäryhmittäin. (Lammi, Peura-Kapanen & Timonen 2010, 51).

Säästäväisyyttä ja nautintohakuisuutta on pidetty nimenomaan sukupolvisidonnaisena ilmiönä. Aution ja Heinosen (2002) mukaan 1980-luvulla syntyneet nuoret ovat ensimmäinen sukupolvi, jolle taloudellinen hyvinvointi on tuttua lapsuudesta asti.

Vaikka 1990-luvun lamalla oli vaikutusta monen 1980-luvulla syntyneen ja heidän perheidensä elämään ja kulutukseen, eivät 18–30-vuotiaat nuoret aikuiset ole kuitenkaan kärsineet sodan aiheuttamasta pulasta tai yhteiskunnassa vallinneesta puritaanisesta säästämiskulttuurista, kuten vanhempien sukupolvien edustajat (Lammi ym. 2010, 51). 18–30-vuotiaista erityisesti nuorimmat ovat eläneet ja tulevat elämään nuoruutensa erilaisten tositelevisio-ohjelmien parissa, joissa seurataan enemmän tai vähemmän tunnettujen ihmisten kulutuksen ja luksuksen täyttämää arkea.

Luksuskulutuksesta haaveilun voi Lammin, Peura-Kapasen ja Timosen (2010, 52) mukaan ajatella olevan tyypillistä paitsi nuoremmille sukupolville, mutta myös liittyvän kuluttajan ikään elämänvaiheen ja käytettävissä olevien tulojen kautta. Nuorten kuluttajien heikommalla taloudellisella asemalla, suhteessa keski-ikäisiin kuluttajiin, saattaa olla yhteyttä heidän luksuskulutushaaveisiinsa. Nuoret saattavat haaveilla luksuskuluttamisesta vain siksi, että heillä ei ole siihen vielä varaa. Keski-ikäiset saattavat olla kiinnostuneempia sijoittamaan käytettävissä olevat rahat muihin, kuin luksustuotteiksi mieltämiinsä asioihin.

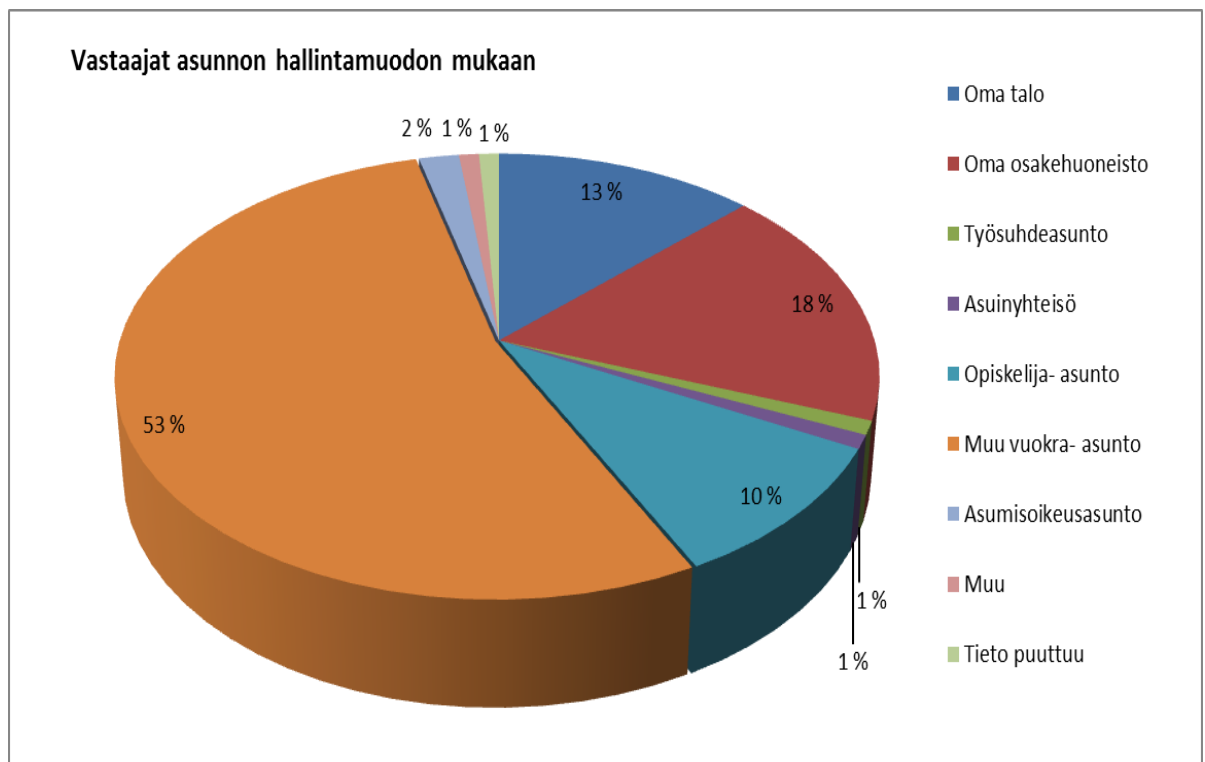
Suomalaiset ovat yhtä kiinnostuneita shoppailusta kuin kymmenen vuotta sitten (Lammi ym. 2010, 55). Lisäksi on selvää, että suhteessa muihin tarkasteltuihin vapaavalintaisen kulutuksen muotoihin, luksus kiinnostaa suomalaisia tai ainakin osaa heistä. Nuoret ovat selvästi muita ikäryhmiä kiinnostuneempia ylellisyystuotteista. Nuoret ovat omaksuneet vanhempia ikäluokkia hedonistisemman elämäntyylin.

Tänä päivänä kaupunkikuvassa näkee paljon erilaisia ”luksusbrändejä”, joiden avulla halutaan viestiä tietynlaista statusta. Nuoret tytöt kulkevat Louis Vuittonin laukut käsivarressaan ja jopa poikien huomaa kuluttavan tiettyjä brändejä. Omien havaintojeni perusteella Suomessa ollaan menossa siihen suuntaan, että aina vain nuoremmat ja nuoremmat kiinnittävät huomiota erilaisiin tuotemerkkeihin.

3.2.4 Nuorten asumiseen kuluttaminen

Tutkijat Mervi Ilmonen, Jukka Hirvonen ja Rikhard Manninen Yhdyskuntasuunnittelun tutkimus- ja koulutuskeskuksesta toteuttivat vuonna 2005 postikyselyn 18–29-vuotiaille nuorille. Tarkoituksena oli tutkia nuorten asumista ja siihen liittyviä asioita. Kysely lähetettiin 3500:lle satunnaisesti valitulle nuorelle. Tutkijat saivat yhteensä 1606 vastausta, vastausprosentiksi muodostui siis 46,4 %. Vastaajista 46 prosenttia oli miehiä ja naisia 54 prosenttia. Tässä alaluvussa referoin ja esittelen kyseisestä tutkimuksesta opinnäytetyöni viitekehykseen kannalta olennaisia tuloksia.

Kuviosta 3. käy ilmi, että vuokralla asuminen on yleisintä (54 %) 18–29-vuotiaiden keskuudessa, 31 prosenttia ikäluokasta asuvat omistusasunnossa. Itsenäisesti asuvista 18–19-vuotiaista lähes kaikki olivat vuokralaisia. Omistusasujien osuus nousee 24-vuotiaista lähtien. 27-vuotiaista jo puolet asui omistusasunnossa.



Kuvio 3. Vastaajat asunnon hallintamuodon mukaan. Prosenttia vastaajista. (Ilmonen, Hirvonen & Manninen 2005, 29).

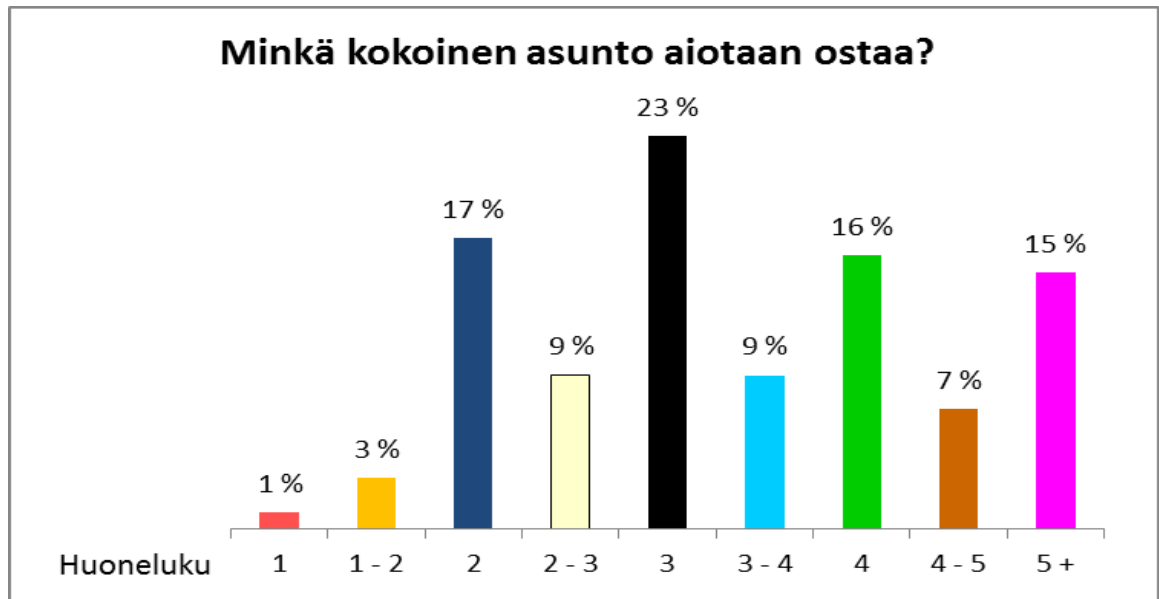
Seuraavaksi tutkimuksessa tiedusteltiin talouden asumismenoista (Ilmonen ym. 2005, 29). Vuokra-asukailta kysyttiin kuukausivuokran suuruutta. Omistusasukkaita pyydettiin laskemaan yhteen yhtiövastike, asuntolainan korot ja lyhennykset.

Kaikkien yksinasuvien keskimääräiset asumismenot olivat 505 euroa kuukaudesta. Omistusasunnoissa asuvilla summa oli 695 euroa ja vuokralla asuvilla 412 euroa. Mediaani oli omistusasukkailla 660 euroa ja vuokra-asukkailla 408 euroa. Helsingissä keskivuokra oli korkein, yli 500 euroa.

Kyselyn vastaajista 36 % koki asumismenonsa liian suuriksi, kun taas 64 % piti niitä kohtuullisina (Ilmonen ym. 2005, 29). Keskiarvoluvut kätkevät kuitenkin suuria eroja omistus- ja vuokra-asukkaiden välillä. Omistusasukkaista 80 % ei pitänyt asumismenojaan liian suurina, kun vuokra-asukkaista tätä mieltä oli vain hieman yli puolet (56 %). Vaikka omistusasukkaiden asumismenot olivat korkeammat, myös tulot olivat suuremmat. Omistusasujat maksavat lainanlyhennyksen myötä asuntoa omakseen, joten ”sietokynnys” ryhmässä voi olla siitäkin syystä korkeampi.

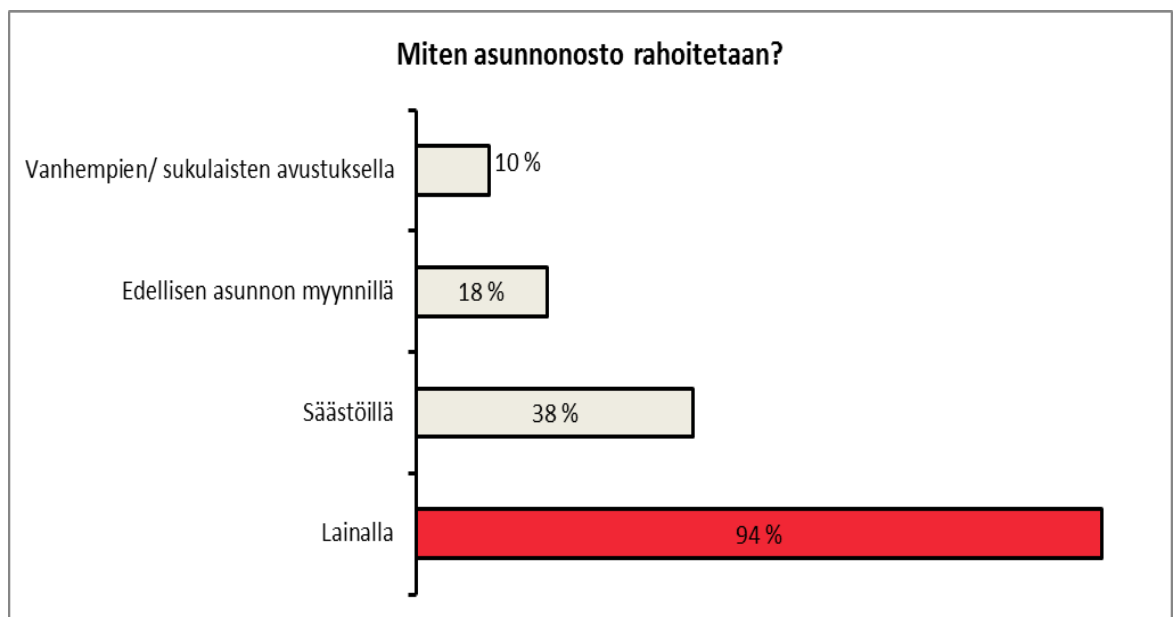
Asunnonostoaikeita oli yli neljänneksellä (27 %) kaikista vastaajista (Ilmonen ym. 2005, 29). Nykyisistä omistusasukkaista runsas viidennes (22 %) aikoi vaihtaa asuntoa. Vuokra-asukkaista puolestaan yli kolmannes (35 %) oli aikeissa siirtyä omistusasujiksi.

Vastaajilta tiedusteltiin kuinka suuren asunnon he ovat aikeissa ostaa, miten se aiotaan rahoittaa sekä kuinka paljon he olisivat valmiita siitä maksamaan (Ilmonen ym. 2005, 29). Asunnon ostajat suunnittelivat tavallisimmin 2–4 huoneen asunnon hankkimista (Kuvio 4.), yksiöitä ei juuri aiottu ostaa. Verrattiin nykyisen ja suunnitellun asunnon huonelukua ja tulokseksi saatiin, että pääsääntöisesti asunnon kokoa kasvatetaan edelleen ”huone kerrallaan”. Kuitenkin runsas neljännes aikoi ostaa kerralla suuremman asunnon.



Kuvio 4. Minkä kokoinen asunto aiotaan ostaa? Prosenttia vastaajista. (Ilmonen, Hirvonen & Manninen 2005, 49).

Kuten kuviosta 5. näkyy, asunnon rahoittamisesta kysyttäessä ilmeni, että lähes kaikki vastaajat aikovat ottaa asuntolainaa (Ilmonen ym. 2005, 29). Omia säästöjä oli asuntoa varten noin neljällä kymmenestä ostoja suunnittelevasta. Selvä enemmistö oli nykyisiä vuokra-asukkaita ja alle viidennes nykyisiä omistusasiakkaita, joten edellisen asunnon myynnistä saatavat varat mainitsi vain 18 prosenttia tutkituista. Vain joka kymmenes ilmoitti vanhempien tai sukulaisten avustukset osana asunnon rahoitusta.



Kuvio 5. Millä asunnon ostaminen aiotaan rahoittaa? (Ilmonen, Hirvonen & Manninen 2005, 49).

Kuinka paljon asunnon ostoa suunnittelevat olisivat valmiita maksamaan asunnosta? Mediaanihinta sijoittui 110 000 euroon (Ilmonen ym. 2005, 29). Lähes 90 % vastauksista osui välille 60 000–200 000 euroa. Vastaukset vaihtelivat suuresti elämänvaiheen ja asuinpaikan mukaan. Vanhempien luona asuvat olisivat valmiina maksamaan asunnostaan keskimäärin (mediaani) 80 000 euroa, yksinasujat taas jonkin verran enemmän, mediaani 100 000 euroa. Pariskunnilla (ei lapsia) mediaani sijoittui 120 000 euroon. Lapsiperheet, jotka tietenkin tarvitsevat suurempia asuntoja, olisivat valmiit maksamaan keskimäärin 180 000 euroa.

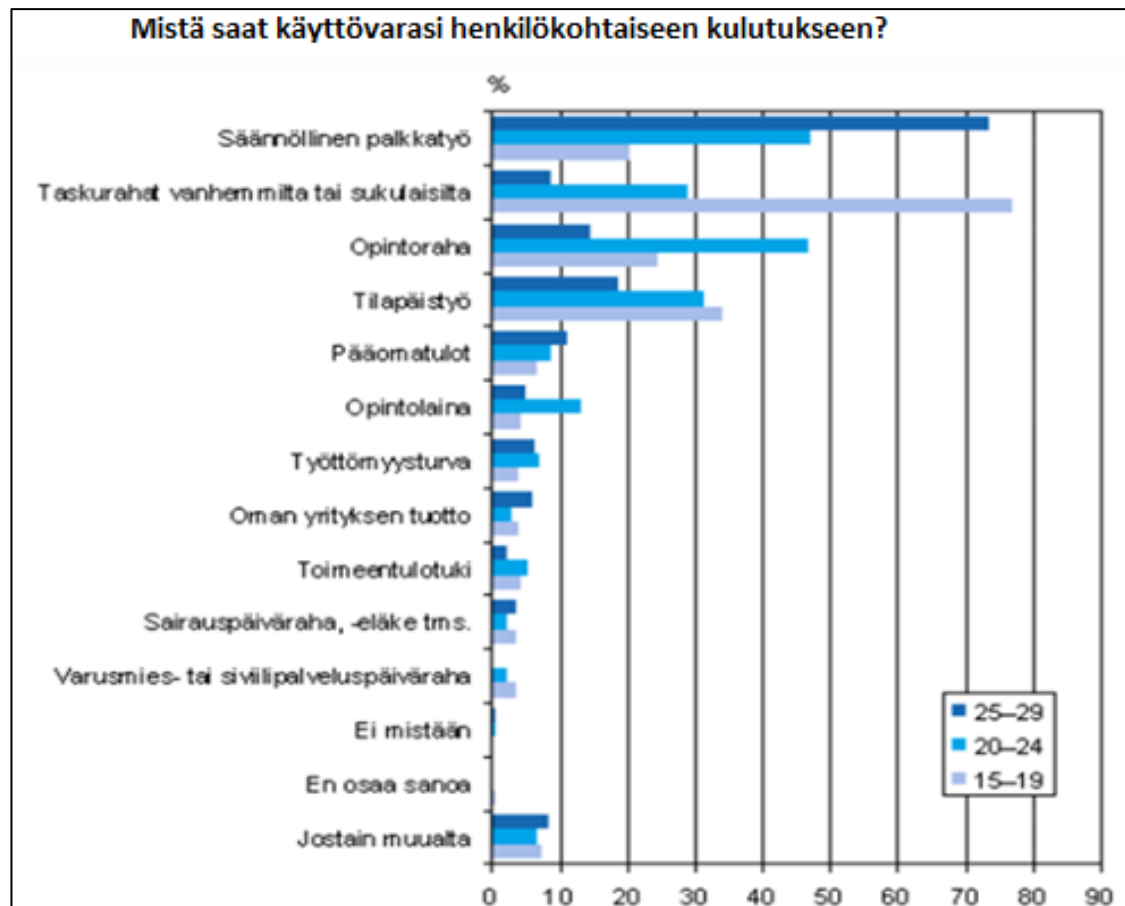
Asuntojen alueelliset hintaerot heijastuvat myös selvästi vastauksiin (Ilmonen ym. 2005, 30). Helsingin seudulla mediaani asettui 150 000 euroon, muilla kasvukeskuseuduilla 120 000 euroon ja muualla Suomessa 100 000 euroon. Omasta mielestäni mielenkiintoinen havainto on, että kysyttäessä ostettavan asunnon hintaluokkaa vastauksien mediaanit asettuvat aika lailla yksiin asp-lainan kuntakohtaisten enimmäismäärien kanssa (vrt. Kuvio 1). Tästä voisi päätellä, että asp-lainan enimmäismäärät ovat pääosin riittäviä nuorille ensiasunnon ostajille.

3.3 Nuorten aikuisten rahanhallinta ja säästäminen

Seuraavissa alaluvuissa esitellään muun muassa suomalaisten nuorten aikuisten tulonlähteet ja keskimääräiset tulot ikäryhmässä 18–29-vuotta.

3.3.1 Nuorten aikuisten tulonlähteet

Kuviosta 6. käy ilmi, että nuorempana eli 15–19-vuotiaana eletään vielä pääosin vanhempien kukkarolla, rahat saadaan siis pääosin vanhemmilta ja sukulaisilta (Autio [14.12.2005]). 20–24-vuotiaana rahavirta koostuu opintorahan, palkkatyön ja tilapäistyön yhdistelmästä. 25–29-vuotiaana varat elämiseen tulevat säännöllisestä palkkatyöstä. Myös tilapäistyöstä ja opintorahasta saadaan vielä jonkin verran tuloja. Ansiotuloilla on suurempi merkitys nuorten tulonmuodostuksessa mitä yleensä ajatellaan.



Kuvio 6. Mistä kaikista seuraavista lähteistä saat käyttövarasi henkilökohtaiseen kulutukseen? Prosenttia vastanneista 15–29-vuotiaista nuorista aikuisista. (Autio 2005; Wilska 2005).

Vaikka nuoret saavat pääosan tuloistaan palkkatyöstä, vanhempien taloudellinen tuki jatkuu varsin pitkään (Autio [14.12.2005]). Se kohdistuu useimmiten alle 25-vuotiaisiin, pääkaupunkiseudulla asuviin sekä opiskeleviin tai työttömänä oleviin nuoriin eli niihin, jotka eniten tukea tarvitsevat. Vielä 25–29-vuotiaistakin yli 60 prosenttia saa vanhemmiltaan rahallista tukea ja noin kolmannekselle ikäryhmästä vanhemmat ostavat ruokaa ja vaatteita.

Tilastokeskuksen tulonjakotilastojen mukaan nuorten tulokehitys on pysähtynyt reaalisesti ja suhteissa muihin ikäryhmiin (Autio [14.12.2005]). Köyhyysrajan alapuolelle jäävät yhä useammin nuoret lapsiperheet, opiskelijat ja työttömät. Nuorten tulokehitystä hidastaa myös 1990-alun lamavuosista periytyvä korkea työttömyys. Nuorten, 15–24-vuotiaiden, työttömyysaste on pysytellyt 20 prosentin tuntumassa, mikä on yli kaksinkertainen koko työikäiseen väestöön verrattuna.

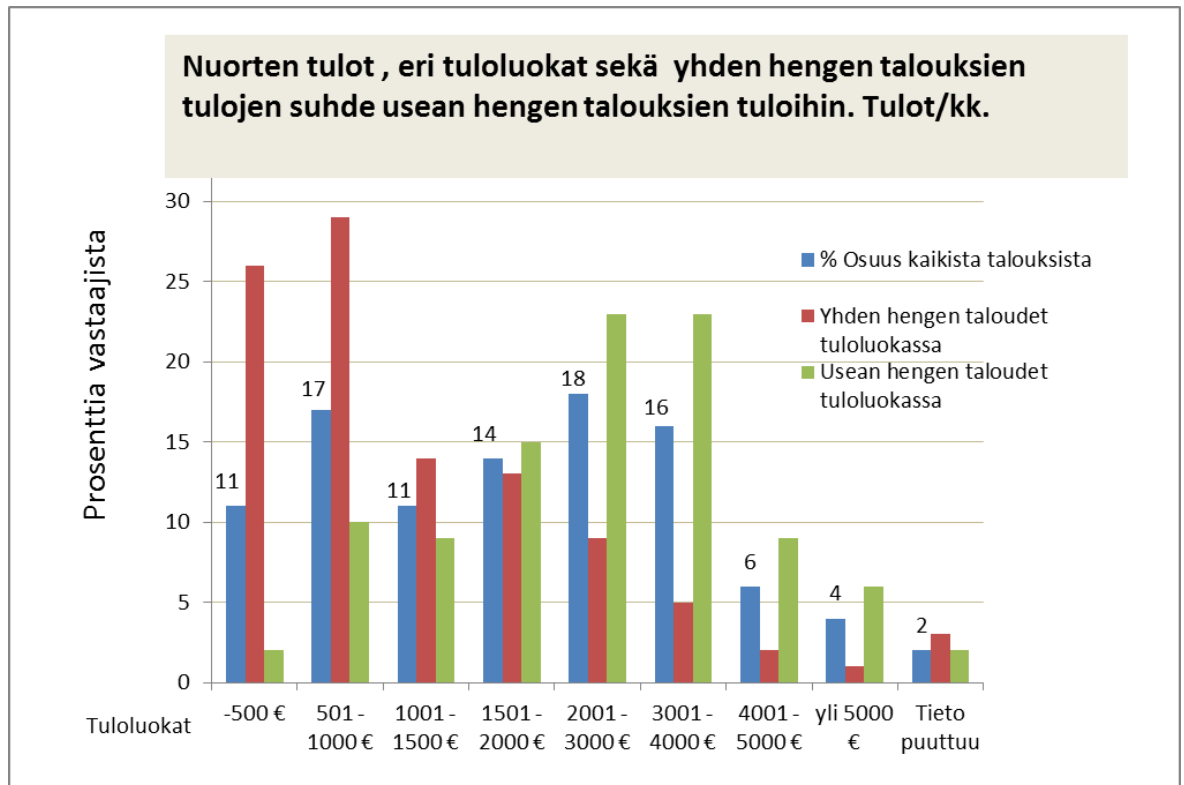
Aution ([14.12.2005] mukaan nuorten keskinäiset tuloerot ovat oletettavasti kasvaneet samoin kuin muidenkin väestöryhmien. Kasvukeskuksissa asuvien ja IT- tai rahoitusallalla työskentelevien nuorten kulutusmahdollisuudet ovat kovin erilaiset kuin taantuvien alueiden nuorten vastaavat. Lisäksi Autio kertoo naisten euron olevan 80 senttiä.

Sukupuolen mukaiset tuloerot alkavat kehittyä jo viikkorahavaiheessa ja näkyvät myös 16–18-vuotiaiden ansiotuloissa (Autio [14.12.2005]). Vaikka tutkimukset ovat osoittaneet, että pojat saavat lapsena enemmän viikkorahaa kuin tytöt, eivät sukupuolen mukaiset erot juurikaan näy vanhemmilta saadussa taloudellisessa tuessa. Kyselyn mukaan tytöt näyttävät saavan hieman poikia enemmän suoraa rahallista tukea. Pojat puolestaan saavat vanhemmiltaan tukea hieman tyttöjä enemmän suoraan kulutukseen kuten puhelinlaskuihin ja harrastuksiin. Saatua tulosta tukee myös se, että nuoret miehet saavat yleensä isompaa palkkaa kuin nuoret naiset, joten vanhempien suoraa rahallista tukea ei ole kenties tarpeen korostaa. Näin kulttuuri vahvistaa miehen roolia perheen elättäjänä jo nuorena.

3.3.2 Nuorten aikuisten tulot

Aiemmassa alaluvussa esittelin nuorten tulonlähteitä, tässä alaluvussa kerrotaan nuorten tulotasosta ja sen jakautumisesta eri ikäryhmiin ja yhden- tai useamman hengen talouksiin.

Ilmonen, Hirvonen ja Manninen (2005, 15) tutkivat vuonna 2005 18–29-vuotiaiden nuorten aikuisten asumista ja siihen liittyviä kysymyksiä. Yksi vastaajilta kysytyistä asioista oli tulot. Kuviosta 7. selviää vastaajien yhden hengen ja useamman hengen talouksien kuukausitulojakauma ryhmittäin. Kuviosta ilmenee, että lähes 90 prosentilla kuukausitulot jäävät alle 4000 euron, eli vain kymmenen prosenttia ikäluokan talouksista pääsee yli 4000 euron kuukausituloihin. Yli puolella yhden hengen talouksista tulot kuukaudessa jäivät jopa alle 1000 euron ja useamman hengen talouksissa tulojakauma painottui erityisesti välille 2001–4000 euroa.



Kuvio 7. Vastaajat talouden kuukausitulojen mukaan.
(Ilmonen, Hirvonen & Manninen 2005, 15).

Ikäryhmässä 18–29-vuotta vallitsee varsin selvä positiivinen riippuvuus iän ja tulojen välillä (Ilmonen ym. 2005, 16). Tutkituista nuorimmat olivat tyypillisesti yksinasuvia opiskelijoita, kun taas tutkituista vanhimmat olivat useissa tapauksissa jo vahvasti kiinni työelämässä ja asuivat kahden tulonsaajan perheessä, joka luonnollisesti nostaa kyseisen ryhmän tulotasoa huomattavasti.

Tutkimuksen kohderyhmässä (18–29-vuotiaat) voi tulotiedolla sanoa olevan erilainen luonne kuin vanhemmissa ikäryhmissä (Ilmonen ym. 2005, 16). Kohderyhmässä tulotieto kertoo enemmän elämänvaiheesta ja voidaankin olettaa, että monilla tutkimusaineiston pienituloisimmilla on menossa nk. ”väliaikainen” tilanne ja heidän tulotonsa voi olettaa paranevan kun opiskelut on saatu päätökseen.

3.3.3 Nuorten aikuisten velkaantuminen

Saarinen (2001, 22) kertoo kuinka 1990-luvun aikuisten velkaongelmien taustalla oli pääosin asunnon osto, yritysten luotot tai takausvastuiden lankeaminen. Alle 30-vuotiaat taas velkaantuivat niin monista eri syistä, että oli vaikeaa määritellä mitään yhtä tiettyä syytä. Nuorten velkojen taustalla olivat muun muassa kodinperustamislainat, kulutusluotot, maksamatta jääneet puhelinlaskut tai erityyppiset rästimaksut.

Saaris (2001, 23) mukaan rahoitusyhtiöiden tarjoamat korkeakorkoiset kulutusluotot houkuttelevat eritoten nuoria. Tällaisia luottoja saa ilman vakuuksia ja takajia suhteellisen helposti ja siksi niitä on helppo ottaa. Pankki, joka tarjoaisi korkomenoiltaan yleensä halvempia kulutusluottoja, vaatii asiakkaalta vakuuksia joita nuorilla ei monesti ole tarjota. Nuorten ottamat kulutusluotot eivät useinkaan ole kertasummaltaan suuria, mutta aiheuttavat suuria ongelmia siinä vaiheessa kun niitä on haettu ja saatu useammasta paikasta.

Nuorten pääsyä irti velkaantumisesta hankaloittaa se, että heillä ei useinkaan ole käsitystä siitä, mistä hakea apua (Saarinen 2001, 23). Velkaneuvojan puheille löydetään vasta kun asiat ovat jo todella huonosti. Saarisen tutkimuksen tulokset osoittavat, että monen nuoren talouden ongelmissa velkaneuvojista on ollut suuri apu.

Talouselämän artikkelissa (Velka maistuu makealta [21.6.2011]) kerrottiin amerikkalaisten sosiologien (Dwyer, McCloud & Hodson [2011]) suorittamasta tutkimuksesta, jonka mukaan 18–27-vuotiailla nuorilla aikuisilla velka ja sen ottaminen parantaa itseluottamusta. Velalla saa ostettua hienompia kulutushyödykkeitä mihin oikeasti olisi varaa ja siten saadaan tuotettua itselle ”todellista parempi” elintaso. Tunne mukavasta elämästä, tunne siitä, että ”minulla menee hyvin” parantaa luonnollisesti ihmisen itsetuntoa. Tutkimuksessa hieman vanhempien 28–34-vuotiaiden kohderyhmä taas reagoi eritavoin verrattuna nuorempiin. Mitä enemmän kyseisen ikäryhmän ihmisillä on lainaa/velkaa, sitä ahdistavammaksi he sen kokevat. Tässä ikäryhmässä saatua päinvastaista tulosta perustellaan sillä, että kyseisessä elämänvaiheessa/iässä ymmärretään jo paremmin elämän realiteetit.

Vanhempi ikäryhmä tiedostaa nuoria paremmin, että velka täytyy aina maksaa pois. Velan poismaksaminen taas edellyttää tienaamista ja työntekoa.

Kuluttajatutkimuskeskuksen vuosikirjaa 2005 (Lehtinen & Peura-Kapanen 113–114) varten tutkittiin maksuongelmaisia nuoria yhdistäviä tekijöitä. Lähes kaikissa tapauksissa yhdistävä tekijä on aikainen siirtyminen työelämään. Nuoret ovat koulunkäynnin ohella käyneet viikonloppu- tai iltatöissä ja työnteon määrä on jopa lisääntynyt heidän siirryttyä opiskelemaan. Rahan tienamiseen ja siihen, että käytörahaa on, on totuttu jo hyvin nuorella ikää. Siten nuoret ovat tottuneet käyttämään rahaa omiin kulutusmenoihinsa, toisin sanoen vapaa-aikaan. Luotonkäytössä on jatkettu samaa tapaa. Luottoja on käytetty huolimattomasti, koska aiemmin on totuttu käyttämään kaikki ylimääräinen raha huvitteluun. Yhdistävä tekijä on lisäksi se, että maksuongelmaiset nuoret ovat pyrkineet pitämään yllä saman elintason kuin kotona asuessaan. Nuoret eivät ole kuitenkaan osanneet arvioida oikein monien pienten kustannusten lisääntymistä siinä vaiheessa, kun muutetaan omilleen ja vanhemmat eivät enää tue taloudellisesti kuten kotona asuttaessa.

3.3.4 Kulutusluotot, pikavipit ja maksuhäiriöt

Kulutusluotolla tarkoitetaan kulutushyödykkeiden ja palveluiden hankintojen rahoittamiseen otettuja suhteellisen lyhytaikaisia luottoja (Kontkanen 2011, 163). Kulutusluotolla voidaan rahoittaa esimerkiksi auton, kodinkoneen, matkan tai huonekalujen hankinta. Kulutusluotoilla voidaan myös rahoittaa yllättäviä tilapäisiä menoja. Uusia luottomuotoja ja kulutusluoton myöntäjiä tulee markkinoille koko ajan lisää.

Kontkanen (2011, 163) kertoo, että kulutusluottoja myöntävät pankkien ohella rahoitusyhtiöt, luottokorttiyhtiöt, kauppojen keskusliikkeet, yksittäiset kauppaliikkeet, matkanjärjestäjät sekä postimyyntiyritykset.

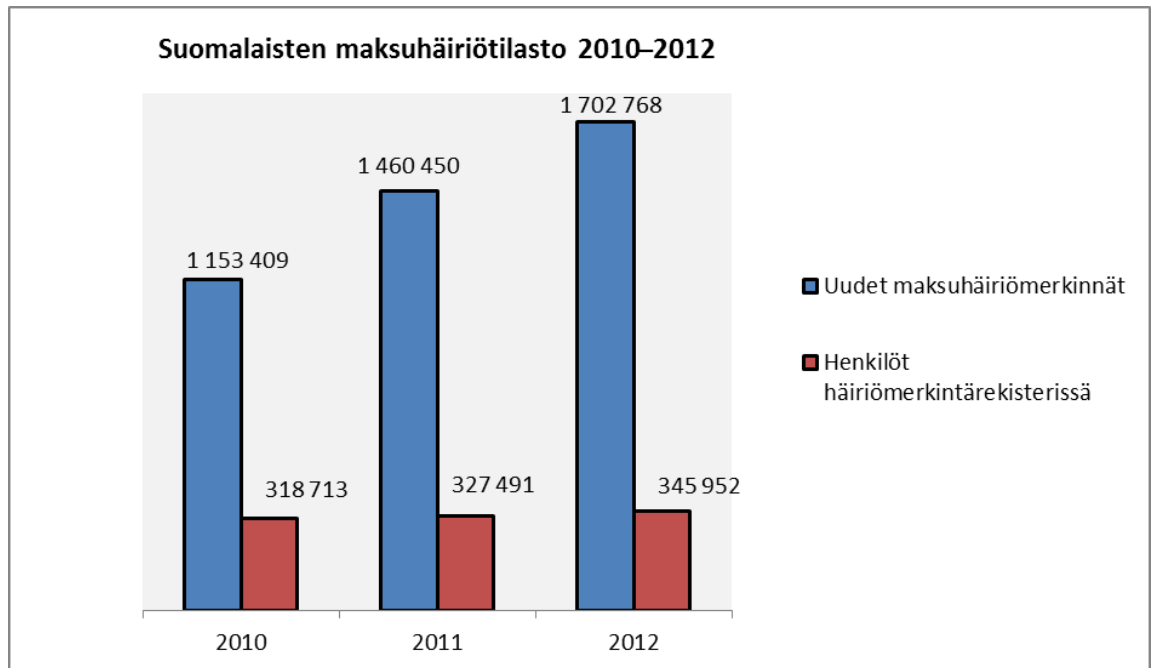
Pikavippitoiminnalla taas tarkoitetaan toimintaa, jossa Internetin tai matkapuhelimen välityksellä tarjotaan alle kolmen kuukauden pituisia pieniä vakuudettomia pikaluottoja (Rekonen 2007, 14). Pikavipit ovat suuruudeltaan tyypillisesti 50–500 euroa ja luottoaika on tyypillisesti 14–30 päivää (90 päivän laina-aikojakin on tar-

jolla). Pikavipeistä perittävät kulut muodostuvat yleensä toimitus- ja käsittelymaksuista sekä puhelinlaskun yhteydessä mahdollisesti perittävistä tekstiviestikuluista.

Asuntolainaa pidetään luonnollisena asiana (Lehtinen & Peura-Kapanen 2005, 107–108). Myös auto nähdään lähes välttämättömyyshyödykkeenä johon ollaan valmiita ottamaan lainaa. Kulutusluoton ottamiseen muihin tarkoituksiin nuorten enemmistö suhtautuu sen sijaan kielteisesti.

Helsingin Sanomien pääkirjoituksessa ”Pikavippi voi pilata nuoren elämän” ([21.6.2011]) otetaan kantaa siihen, että monet nuoret eivät pikavippiä ottaessaan edes tiedä mihin ryhtyvät. Pikalainoja markkinoidaan aggressiivisesti ja niihin on helppoa ”tarttua”, mutta niistä on vaikeampi ”päästä irti”. Luottotietojen mennessä nuori voi helposti ajautua tilanteeseen, jossa normaali elämä ei enää kiinnosta. Työpaikkaa ei saa tai viitsi hakea, kun tulot menisivät saman tien ulosottoon. Kirjoittaja ehdottaa, että Suomen pitäisi ottaa mallia Ruotsin lainsäädännöstä: Ruotsissa pikavippejä ei saa myöntää alle 30-vuotiaille. Kirjoittaja perustelee ehdotuksen sillä, että kyseiseen ikään mennessä ihmisen rahankäyttötavat ovat yleensä selvillä: luottoa joko on tai sitten ei. Lisäksi nuorten taloustietämystä pitäisi jollain tapaa saada parannettua: luoton helppous vetoaa kirjoittajan mukaan kaikkein heikoimmassa asemassa oleviin, jotka eivät ymmärrä riittävästi velanoton seurauksia. Artikkelissa kerrotaan, kuinka pikavippien syystä käräjäoikeudet ruuhkautuvat velkariidoista: 2005 käräjille päätyi alle 150 000 velka-asiaa ja vuonna 2011 yli 300 000 velka-asiaa.

Kuviosta 8. käy ilmi, kuinka paljon suomalaisten maksuhäiriömerkinnät ovat lisääntyneet vuosien 2010–2012 välillä. Tilastokeskuksen (2012) mukaan Suomen virallinen väkiluku oli vuoden 2012 lopussa 5 426 674 henkilöä. Tämä siis tarkoittaa, että vuoden 2012 lopussa noin 6,4 prosentilla suomalaisista oli maksuhäiriömerkintä.



Kuvio 8. Suomalaisten maksuhäiriötilasto.
(Maksuhäiriöt [2013]).

Valtaosa nuorten maksuhäiriömerkinnöistä aiheutuu kulutusluotoista, puhelinlaskuista, verkko-ostoksista tai maksamatta jääneistä vuokrista (Maksuhäiriöt [2013]). Nuorista aikuisista useammalla kuin joka kymmenellä on maksuhäiriö. Yli 20-vuotiailla (siinä vaiheessa kun laskuja aletaan maksaa itse) riski saada maksuhäiriömerkintä kasvaa merkittävästi. 20–29-vuotiaista noin 11 prosentilla on vähintään yksi maksuhäiriömerkintä (yli 13 prosentilla miehistä ja 9 prosentilla naisista). Miehillä riski saada maksuhäiriömerkintä jatkaa kasvuaan 30 ikävuoden jälkeen, kun taas naisilla riski kääntyy laskuun. Maaliskuun lopulla 2013 maksuhäiriöitä oli jo kaikkiaan 349 500 suomalaisella (kasvua vuodessa viisi prosenttia). Alle 30-vuotiaiden ryhmässä kasvua on ollut vuodessa lähes 3 prosenttia. Asiakastieto on ennustanut 1990-luvun synkimmän tason tulevan vastaan tällä vauhdilla vuoden 2014 alussa eli tällä hetkellä.

3.3.5 Säästäminen vs. kuluttaminen

Vileniuksen (2008, 8) mielestä säästäminen tuottaa mielihyvää ja rauhoittaa, kun taas velka kalvaa mieltä. Suuri vääryys on, että säästää-sanaan on nykyisin liitetty kurjuus ja ankeus. Hänen mukaansa säästää-sanana merkitys on nyky-

yhteiskunnassa jossain määrin hämärtynyt. Sanaa käytetään esimerkiksi sellaisten ”säästämistuotteiden” yhteydessä, jotka ovat selvää sijoittamista siihen kuuluvine riskeineen. Toisaalta Vilenius on sitä mieltä, että mikään ”järjetön nuukailukaan” ei ole säästämistä. Hänen mukaansa säästämistä voi ajatella niin, että kuluttamalla vähemmän ei tarvitse ponnistella niin paljon. Tällaisten säästöjen korot voi nostaa lisääntyneenä vapaa-aikana ja kohentuneena terveytenä.

Markkinoiden tarkoitus kuluttajan kannalta on pitää yllä niin kutsuttua nollasummapeliä, jossa raha liikkuu (Vilenius 2008,7). Koko ajan tulee uusia ja uusia tuotteita joiden hinnoitteluperusteet pitävät huolen siitä, ette irtonaista rahaa jää kuljeskelemaan.

Säästämään tottunut ihminen pystyy taloudellisissa karioissakin löytämään ne elämän pienet vivahteet ja mahdollisuudet, joilla voi parantaa elämisen laatua ja tavanomaista elintasoa (Vilenius, 2008, 92). Tottuneilla säästäjillä on suurempi todennäköisyys selvitä talouden sotkuista kuin kulutusputki-ihmisillä. Omilla päätöksillä, esimerkiksi kyseenalaistamalla tavarapaljouden voi vaikuttaa siihen kuinka paljon kuluttaa. Pienet päätökset auttavat pitämään taloudelliset hankaluudet loitolla.

Säästäjä yrittää aina pitää itsellään myös taloudellista liikkumavaraa eli niin kutsuttua ”pahan päivän varaa” (Vilenius 2008, 92- 93). Vileniuksen mukaan on tärkeää ymmärtää säästämisen perusajatus: varastoimisen ja kuluttamisen vuorottelu. In-tohimoinen säästäminen vieraannuttaa tästä perusajatuksesta, säästämisen ei kuuluisi olla itsetarkoitus. Suuret säästöt aiheuttavat aikanaan myös suuren kulutuksen, eli joku käyttää säästöt joka tapauksessa tavalla tai toisella. Elämän aalto- liikkeessä tapahtuu aina vastakkainen heilahdus riittävän suurena. Säästäväisyyden ideana onkin se, että varastoiminen ja kuluttaminen vuorottelevat pienipiirteisesti ihmisten perustarpeiden ehdoilla.

Vilenius (2008, 140) kirjoittaa kirjansa päätössanoissaan säästämisen hauskuutta pilaavan sen, että monet eivät lainkaan säästä. Hänen mukaansa yleisen menestyksen merkiksi on asetettu kulutuskeskeinen elämäntapa, jolla on omat opettajansa ja esimerkin näyttäjänsä. Loppujen lopuksi säästämiselle ei tunnu olevan

oikein vaihtoehtoja. Kuluttamisen vähentäminen ja ihmisten hyvinvointi lähestyvät taas pikkuhiljaa toisiaan, ennen ne voitiin liittää jopa saman asian kääntöpuoliksi.

4 HAASTATTELUTUTKIMUS NUORTEN AIKUISTEN KULUTTAMISESTA, SÄÄSTÄMISESTÄ JA ASUNNON OSTAMISESTA

Seuraavissa alaluvuissa tullaan esittelemään nuorille aikuisille suorittamani haastattelututkimus vaihe vaiheelta. Pohjustan tutkimustani kertomalla muun muassa tutkimusongelman valintaan vaikuttaneista syistä ja esitän perustelut jokaisen haastateltavan valinnalle. Luvun viimeisissä alaluvuissa käyn läpi tutkimustulokseni.

4.1 Tutkimusongelma ja tutkimusongelman valinta

Kuten kerrottu halusin tehdä opinnäytetyön jostain ajankohtaisesta asiasta liittyen pankkityöhön. Nuorten aikuisten asuntosäästäminen nousi nopeasti esille, sillä aiheeseen liittyen on ollut viime aikoina paljon keskustelua mediassa. Kolme seikkaa, eli toimeksiantajan toive, oma aiempi kokemukseni ja aiheen ajankohtaisuus, olivat siis selkeät syyt aiheen valinnan ja tutkimusongelman valinnan taustalla. Opinnäytetyöni tutkimuksen ongelmana/tavoitteena oli selvittää mitä nuoret aikuiset ajattelevat kuluttamisesta, asuntosäästämisestä, lainanhakemisesta ja asuntovelallisuudesta. Tutkimuksen tarkoituksena oli päästä ”pintaa syvemmälle” nuorten ajatuksiin ja saada sitä kautta toimeksiantaja Seinäjoen Danske Bankille arvokasta, ajankohtaista tietoa nuorten aikuisten ajatuksista. Tarkoituksenani oli esittää tutkimuksesta saatujen tietojen avulla keinoja siihen, kuinka pankin tulisi markkinoida asuntosäästämistä nuorille tai onko markkinoinnista ylipäänsä hyötyä niinkin ”tylsissä” asioissa, kuin pankkiasioissa. Asp- tili on pankin kannalta tärkeä tuote, joka sitouttaa nuorta asiakasta pankkiin. Esittelen opinnäytetyöni viimeisessä luvussa keinoja siihen, miten nuoria saataisiin mahdollisesti motivoitua asposäästäjäksi.

4.2 Tutkimusmenetelmä

Mietittyäni tutkimusongelmani kannalta sopivinta tutkimusmenetelmää ja keskusteltuani siitä toimeksiantajan kanssa, päädyin tekemään laadullisen eli kvalitatiivisen tutkimuksen, tutkimusmenetelmänä puolistrukturoitu teemahaastattelu.

Teemahaastattelu on lomakehaastattelun ja strukturoimattoman haastattelun väli-muoto (Hirsjärvi & Hurme 2001, 47). Kysymysten muoto on puolistrukturoidussa haastattelussa kaikille sama, mutta haastattelijä voi vaihdella kysymysten järjestystä. Puolistrukturoiduissa haastatteluissa kysymykset saattavat olla kaikille samat, mutta vastauksia ei ole sidottu vastausvaihtoehtoihin, haastateltaville jää siis vapaus vastata omin sanoin. Teemahaastattelu vapauttaa haastattelun tutkijan näkökulmasta ja tuo tutkittavien äänet kuuluviin. Teemahaastattelu ottaa huomioon sen, että ihmisten tulkinnat ja heidän asioille antamansa merkitykset ovat keskeisiä, samoin kuin sen, että merkitykset syntyvät vuorovaikutuksessa.

Eskola ja Suoranta (2003, 86) kertovat teemahaastattelussa haastattelun aihepiirien eli teema-alueiden olevan etukäteen määrätty. Haastattelijä varmistaa, että kaikki etukäteen päätetyt teema-alueet käydään haastateltavan kanssa läpi, mutta niiden järjestys ja laajuus vaihtelevat haastattelusta toiseen. Hirsjärvi ja Hurme (2001, 48) luonnehtivat, että teemahaastattelussa olennaisinta on se, että haastattelu etenee yksityiskohtaisten kysymysten asettelun sijaan tiettyjen keskeisten teemojen varassa. Valmistelin haastattelujani varten teemalomakkeen (Liite 1.), jonka aihe-alueet kävin läpi jokaisen haastateltavan kanssa. Mietin lomakkeeseen valmiiksi erilaisia kysymyksiä helpottamaan haastattelun kulkua. Kaikilta haastateltavilta ei kuitenkaan kysytty samoja kysymyksiä, vaihtelin kysymysten järjestystä ja jätin haastateltavalle vapauden vastata aina omin sanoin. Osalle haastateltavista jouduin esittämään enemmän kysymyksiä kuin toisille, kuitenkin niin, että haastattelu säilyi mahdollisimman keskustelunomaisena eli pelkästään puolistrukturoituna.

Teemahaastattelussa pyritään tilastollisten yleistysten sijasta ymmärtämään jotakin tapahtumaa syvällisemmin, saamaan tietoa jostakin paikallisesta ilmiöstä tai etsimään uusia teoreettisia näkökulmia tapahtumiin tai ilmiöihin (Hirsjärvi & Hurme 2001, 59). Teemahaastattelun avulla oli siis mahdollista keskustella nuorten ai-

kuisten kanssa syvällisemmin, joka taas mahdollisti tutkimukseni tavoitteiden kannalta laadukkaamman aineiston. Teemahaastattelu mahdollistaa nopean reagoinnin haastateltavien vastauksiin ja tarkentavien kysymysten tekemisen. Teemahaastattelu on lisäksi tutkimusmetodi, jota käyttämällä esiin saattaa tulla jotain sellaista arvokasta tietoa, jota tutkija ei ole itse osannut ollenkaan odottaa. Niinpä valittu menetelmä, huolellisesti toteutettuna, takasi mielestäni tutkimukseni tavoitteita vastaavan tuloksen.

4.3 Haastateltavat

Seuraavaksi mietin kuinka monta haastateltavaa tarvitsen, jotta tutkimukseni tavoitteet täyttyisivät. Hirsjärvi ja Hurme (2001, 58) mainitsevat laadullisessa tutkimuksessa haastateltavien määrän riippuvan aina tutkimuksen tarkoituksesta: aineistoa on riittävästi kun haastateltavat eivät enää anna uutta olennaista tietoa. Päätin, että tutkimusongelmaani varten minun täytyisi haastatella vähintään kymmentä sopivaa henkilöä. Päätin tarkentavani haastateltavien määrää tarvittaessa. Kymmenen henkilöä haastateltuani huomasin haastateltavien toistavan samoja, aiemmin jo todettuja asioita. Luotan siis siihen, että harkinnanvarainen otantani on tutkimukseni tavoitteiden täyttymisen kannalta riittävä.

Eskola ja Suoranta (2003, 18) kertovat harkinnanvaraisessa otannassa, jota voidaan kutsua myös harkinnanvaraiseksi näytteeksi, aineiston tieteellisyyskriteerin olevan laatu ja käsitteellistämisen kannattavuus. Heidän mukaansa esimerkiksi tutkittaessa elinikäisiä oppijoita, ei ole hyödyllistä poimia tutkittavaa joukkoa täysin sattumanvaraisesti, vaan kohdistaa katse niihin opiskelijoihin, jotka täyttävät elinikäisen oppijan tunnusmerkit. Seuraavaksi minun oli siis valittava haastateltavat, jotka tuottaisivat mahdollisimman laadukkaan aineiston tutkimuksen tavoitteiden saavuttamiseksi. Ajattelin, että minun olisi haastateltava erilaisissa elämäntilanteissa, erilaisissa lähtökohdissa olevia nuoria aikuisia. Sellaisilta, jotka ovat jo asuntovelallisia, kuulin kokemuksia ja sain perspektiiviä koko asuntolainaprosessista säästämisvaiheineen. Niiltä, jotka eivät koskaan olleet säästäneet, kuulin mitä mieltä he ovat asuntolainoista, tai erilaisista säästämismuodoista tässä vaiheessa elämäänsä. Myös heidän ajatuksiaan oli tärkeää kuulla, sillä jonain päivä-

nä hekin tulevat asuntolainaa hakemaan. Toimeksiantajaa sekä tutkijaa kiinnosti myös se milloin säästämisen suunnittelu aloitetaan, mistä pankin kanavasta asuntolainaa aiotaan hakea ja kuinka paljon sitä aiotaan ottaa?

Asp-järjestelmä on työni kannalta keskeinen asia, joten tarvitsin myös sellaisia, jotka ovat jo ottaneet asuntoonsa asp-lainaa ja niitä, joilla on asp-tili avattuna pankissa. Mietin, että puolet haastateltavista (5kpl) täytyisi olla asuntovelallisia ja muutama täytyisi luonnollisesti olla asp-säästäjiä. Kontrastiksi halusin haastatella muutamaa sellaista nuorta aikuista, jotka eivät kuulu kumpaankaan ryhmään. Ovatko he koskaan edes kuulleet asp-järjestelmästä? Mikä saisi heidät avaamaan asp-tilin tai miksi he eivät ole asp-tiliä vielä avanneet? Huomioon oli otettava, että haastateltavistani puolet pitäisi olla miehiä ja puolet naisia, jotta molemmat sukupuolet ja heidän mahdollisesti erilaiset ajatuksensa tulisivat esille.

Asp-järjestelmää on mahdollista hyödyntää ensiasunnon oston. Asp-tilin saa avata pankkiin aikaisintaan 18-vuotiaana, viimeistään se täytyy avata ennen kuin täyttää 31 vuotta (Asp-esite 2013). Haastateltavien ikäjakauma oli siis helppo rajata asp-järjestelmän mukaan 18–30-vuotiasiin. Ikäryhmästä käytetään tässä työssä nimitystä nuoret aikuiset.

Kun kaikki edellä mainittu oli pohdittu valmiiksi, aloin miettimään vaatimuksiin sopivia haastateltavia, mistä heidät löytäisin? Asuntovelalliset (5kpl) etsin ensin, joukkoon oli tärkeä saada yksi asp-lainaa nostonut, loput neljä olivat nostaneet pankista ”normaalia” asuntolainaa. Asp-lainaa ottanutta oli luonnollisesti vaikea löytää, asp-lainan ollessa kohderyhmässäkin toistaiseksi huomattavasti harvinaisempi asuntolainamuoto. Asuntovelallisista haastateltavista kolme löytyi lopulta työpaikkani Seinäjoen Danske Bankin kautta ja kaksi yhteisistä kavereista. Tässä työssä asuntovelallisia ovat haastateltavat 1–5 (H1, H2, H3, H4 ja H5). Asuntovelallisista haastateltavista kolme on miehiä ja kaksi naisia.

Haastateltava 1 on korkeakoulututkinnon suorittanut 26-vuotias mies, työssäkäyvä asuntovelallinen. Häneltä tiesin saavani näkemyksiä asp-tilistä ja asp-järjestelmästä yleensä, sillä haastateltava on vanha asp-säästäjä, joka otti asuntolainansa kuitenkin ”normaalina” asuntolainana.

Haastateltava 2 on korkeakoulututkinnon suorittanut 30-vuotias mies, jo monta vuotta työmaailmassa ollut asuntovelallinen. Tiesin hänen olleen asuntovelallinen jo aika kauan, joten tiesin saavani häneltä paljon näkemyksiä ainakin asuntolainaprosessista ja kenties myös pankin erilaisista säästämistuotteista.

Haastateltava 3 on korkeakoulututkinnon suorittanut 28-vuotias nainen, työssäkäyvä asuntovelallinen ja äiti. Hän oli luonnollinen valinta haastateltavaksi, sillä tiesin hänen olleen aikoinaan asp-säästäjä, joka sitten nosti pankista asuntolainansa asp-lainana. Tiesin saavani häneltä tutkimukseni kannalta keskeisiä näkemyksiä nimenomaan asptilistä ja asp-lainasta. Ajattelin lisäksi, että perheelliseltä on mielenkiintoinen kuulla kulutustottumusten mahdollisista muutoksista perheellisyyksen jälkeen.

Haastateltava 4 on toisen asteen koulutuksen saanut 26-vuotias mies, työssäkäyvä asuntovelallinen ja isä. Hänen tiesin asuvan jo toisessa omassa asunnossaan, joten tietoa lainanhakuprosessista ja lainaa varten tehtävistä toimenpiteistä löytyisi varmasti. Tiesin, että hänellä oli ”normaalia” asuntolainaa, mitä mieltä hän olisi asp-järjestelmästä, onko koskaan kuullutkaan?

Haastateltava 5 on 25-vuotias toisen asteen koulutuksen suorittanut äiti. Hänen tiesin tällä hetkellä olevan kotiäiti, joten saisin varmasti paljon perspektiiviä asuntovelallisen ja perheellisen ihmisen arkeen. Myös haastateltavan kulutustottumuksista olisi mielenkiintoista kuulla.

Asuntovelattomat haastateltavat oli helppo löytää omasta kaveripiiristä. Tässä työssä heitä ovat haastateltavat 6–10. Heistä kolme on miehiä ja kaksi naisia. Eli kaikista haastateltavista yhteensä kuusi on miehiä ja neljä naisia.

Haastateltava 6 on työssäkäyvä toisen asteen tutkinnon suorittanut 20-vuotias nainen. Hänen tiesin olevan elämässään vielä siinä vaiheessa, että asuntolainan hakeminen ei ole mitenkään ajankohtaista. Mitä hän ajattelee asp-järjestelmästä, entä kuluttamisesta?

Haastateltava 7 on työssäkäyvä toisen asteen tutkinnon suorittanut 23-vuotias mies. Hänen tiesin töiden puolestaan olevan sellaisessa asemassa, että näkemyksiä asp-järjestelmästä ja pankin erilaisista tuotteista löytyy varmasti.

Haastateltava 8 on korkeakoulututkinnon suorittanut 24-vuotias työsäikäyvä mies. Hänen tiesin olevan kuluttajana ja säästäjänä ehkä hieman erilainen kuin muiden, joten olisi mielenkiintoista kuulla mitä mieltä hän on tutkimistani asioista.

Haastateltava 9 on korkeakoulututkinnon suorittanut, edelleen koulutautuva 23-vuotias nainen. Hänen tiesin olevan asp-säästäjä, joten kuulisin varmasti mielipiteitä asp-järjestelmän hyvistä ja huonoista puolista.

Haastateltava 10 oli vaikein löytää. Halusin löytää 18-vuotiaan asptilisäästäjän ja lopulta sopiva ”tutun tuttu” löytyi. Nuori mies käy vielä toisen asteen koulua ja oli avannut asp-tilin heti 18 vuotta täytettyään. Mitä kautta hän oli yleensä saanut kuulla asp-järjestelmästä?

4.4 Teemahaastatteluiden toteutus

Kaikki haastattelut suoritettiin yksilöhaastatteluina, jotta haastateltavan oikea mielipide tuli mahdollisimman hyvin esille ja että se ylipäättään uskallettiin aina kertoa. Tutkimukseeni olisi voinut soveltaa pari- tai ryhmähaastattelua kenties (saman verran asiasta tietävien) asuntovelallisten kesken, jolloin olisi saatu kollektiivista tietoa heistä ryhmänä. Halusin kuitenkin, ettei toisen ihmisen näkökulma pääsisi ohjailemaan haastateltavan omaa mielipidettä toiseen suuntaan (Eskola & Suoranta 2003, 91 & 94).

Eskola ja Suoranta (2003, 88) kertovat muutaman esihaastattelun olevan enemmän kuin paikallaan haastattelurungon testaamiseksi. Tein ennen varsinaisen aineiston keruun aloittamista kaksi esihaastattelua kavereilleni, yhden yksilöhaastattelun ja yhden parihaastattelun. Esihaastatteluiden avulla sain hieman muokattua teemalomakettani (Liite 1.) ja tekemiäni haastattelua helpottavia apukysymyksiä tutkimuksen kannalta relevanteimmiksi. Huomasin myös, että parihaastattelussa ei ole tavoitteideni kannalta järkeä, sillä aiheesta vähemmän tietänyt mukaili enemmän tietäneen haastateltavan vastauksia, haastattelin siis kahta, mutta todellisuudessa sain vastauksia yhdeltä.

Haastattelun runkona käytin laatimaani teemalomaketta (Liite 1). Jaoin lomakkeen kolmeen eri aihealueeseen, jotka olivat:

- kuluttaminen
- säästäminen
- asuntosäästäminen ja asunnon ostaminen.

Aihealueiden järjestys on teemalomakkeella eri kuin opinnäytetyön teoriaosassa siitä syystä, että mielestäni edellä esitetty järjestys on haastattelun etenemisen kannalta loogisempi. Ensin keskustelimme kuluttamiseen liittyvistä asioista ja totumuksista, siitä oli helppo siirtyä yleisesti säästämisestä keskustelemaan. Haastattelun loppupuolella oli luonnollista keskustella asuntosäästämisestä ja asuntolainaan liittyvistä asioista. Haastateltavan oli helppo palata myös aiempiin teemoihin, jos hänestä siltä tuntui. Teemojen aiheiden sisälle lisäsin muutamia tiedonantoja, jotka helpottivat haastateltavan vastaamista. Kerroin esimerkiksi jokaiselle haastateltavalle asp-järjestelmän perusteet, vaikka henkilö olisi jo kertonut tietävänsä mikä se on. Tällä varmistettiin se, että jokainen haastateltava osaisi kommentoida asp-järjestelmää edes yleisellä tasolla.

Tutkimukseni kaikki haastattelut pidettiin vuoden 2013 marras-joulukuussa. Jokaiseen haastatteluun oli varattu riittävästi aikaa, eikä yhtäkään haastattelua tarvinnut keskeyttää tai ”hoputtaa”. Haastattelut veivät aikaa haastateltavasta riippuen noin 25–35 minuuttia. Hirsjärvi ja Hurme (2001, 127) kertovat, että teemahaastattelu edellyttää rauhallista paikkaa ja muiden ihmisten läsnäolo saattaa vaarantaa haastattelun. Niinpä haastattelutilanne oli aina ”rauhoitettu”, eli kaikki mahdolliset häiriötekijät poistettiin. Kaikki haastattelut tehtiin haastateltavan kotona kahden kesken kahvipöydän ääressä rennosti jutustellen. Ennen haastattelua rohkaisin haastateltavaa kertomaan aina kaiken mitä mieleen tulee. Kerroin, että esittämistäni väitteistä ja kommentaareista on lupa olla eri mieltä. Aina ennen haastattelua rauhoitin heitä kertomalla, että he pysyvät anonymoineina. Haastateltavat antoivat luvan kertoa ikänsä, sukupuolensa, koulutustaustansa ja työllisyystilanteensa työssäni. Varmistin, että haastateltavat hyväksyvät sen, että nauhoitan haastattelut kokonaisuudessaan iPhone 4S älypuhelimeni nauhurilla. Kerron litteroivani haastattelut sanasta sanaan erilliseen Word-tiedostoon. Jokainen haastattelu litteroitiin välittömästi sen jälkeen, kun olin päässyt kotiin haastattelupaikalta. Haastattelutilanne

tehtiin haastateltavan kannalta aina mahdollisimman mukavaksi, mutta kuitenkin tutkivalla asenteella. Tutkivalla asenteella tarkoitan sitä, että pyrin jokaisessa haastattelussa saamaan haastateltavalta mahdollisimman kattavat vastaukset ja tarvittaessa esitin lisäkysymyksiä.

Eskolan ja Suorannan (2003, 16) mukaan silloin kun tutkija pyrkii säilyttämään tutkittavan ilmiön sellaisena kuin se on (manipuloimatta tutkimustilannetta), voidaan puhua pyrkimyksestä tavoittaa tutkittavien näkökulma. Pyrin tarkastelemaan haastateltavien kertomuksia objektiivisesti. En tehnyt omia olettamuksia tai pyrkinyt pakottamaan haastateltavia vastaamaan tietyllä tavalla kommentoimalla tyyliin: ”tarkoitithan, että asp-järjestelmä on liian monimutkainen”. Haastateltavasta riippuen keskustelu ajautui välillä jopa aihe-alueiden ulkopuolelle, kuten puolistrukturoidussa haastattelussa voi välillä käydä. Niin käydessä, ohjasin keskustelua takaisin oikeaan suuntaan. Haastateltavan kertoessa jotain tutkimukseni kannalta oleellista, josta halusin kuulla enemmän, kommentoin tyyliin: ”kerrohan lisää”.

4.5 Teemahaastatteluiden analysointi

Haastatteluaineistoa kertyi lopulta noin 50 A4-sivua normaalilla (Arial 12) fontilla. Jokainen haastattelu litteroitiin eli kirjoitettiin sanasta sanaan Word-tekstitiedostoon ja tämä vaihe oli luonnollisesti koko opinnäytetyön kärsivällisyyttä vaativin osio. Päätin jo ennen haastatteluiden aloittamista litteroida haastattelun aina välittömästi sen pitämisen jälkeen, jotta puuduttavin työ olisi jaettu osiin. Tämän ansiosta myös aineistoa ja sen kertymistä oli helppoa seurata. Jo saadun aineiston perusteella oli helppo tehdä pieniä muutoksia, esimerkiksi teemalomakkeen (Liite 1.) kysymysten sanamuotoihin, jotta haastateltavien olisi jatkossa helpompaa vastata.

Seuraavaksi lähdin purkamaan aineistoa. Alasuutari (2007, 40) kertoo, että laadullisessa tutkimuksessa aineistoa tarkasteltaessa kiinnitetään huomiota vain siihen, mikä on tutkimuksen teoreettisen viitekehyksen ja kulloisenkin kysymyksenasettelun kannalta olennaista. Ensimmäisessä vaiheessa analyysin kohteena oleva tekstimassa pelkistyy hieman hallittavammaksi määräksi erillisiä ”raakahavaintoja”. Pelkistämisen toisessa vaiheessa ideana on edelleen karsia havaintomäärää ha-

vaintojen yhdistämisellä. Erilliset ”raakahavainnot” yhdistetään yhdeksi havainnoksi tai ainakin harvemmaksi havaintojen joukoksi. Tulostin siis kirjoittamani tekstitiedoston ja kävin sen läpi. Alleviivasin aina jokaisen haastateltavan sellaiset kommentit, jotka liittyivät olennaisesti tutkimukseni teoreettiseen viitekehykseen. Pyrin löytämään samankaltaisia, toistuvia vastauksia/havaintoja tekstistä. Markatuani kommentteja huomasin, että haastateltavilta löytyi paljon samankaltaisia mielipiteitä ja näkemyksiä asioihin, mutta joissain kohdissa myös eroavaisuuksia oli havaittavissa. Numeroin yhteneväiset kommentit teemojen sisällä erikseen, samoin tein eriäville mielipiteille. Laadullisessa tutkimuksessa aineiston tulkinnessa ei voikaan ”oikoa” liikaa, sillä poikkeus ei vahvista sääntöä, vaan johtaa usein abstraktiotason nostamiseen, teoreettisen viitekehyksen tai ainakin näkökulman jonkinlaiseen muuttumiseen (Alasuutari 2007, 42).

Kun kaikki oleellinen aineistosta oli alleviivattu ja numeroitu, aloin vertailemaan alleviivaamiani kohtia ja hahmottelemaan teema-alue kerrallaan yhteenvetoa. Minäkalaisia vastauksia sain kuluttamisesta, mihin on nuorten aikuisten mielestä tärkeää kuluttaa ja miksi, onko joku toinen eri mieltä ja miksi hän on eri mieltä. Löytyykö jokin selittävä tekijä sille miksi ollaan eri mieltä (koulutustausta, velallisuus tai jokin muu seikka)? Tätä kutsutaan Alasuutarin (2007, 44) mukaan arvoituksen ratkaisemiseksi. Tässä vaiheessa tuotettujen johtolankojen ja käytettävissä olevien vihjeiden pohjalta tehdään merkitystulkinta tutkittavasta ilmiöstä. Vaihe oli työssäni oikeastaan aika helppo toteuttaa, sillä vastaajien mielipiteet olivat monissa asioissa niin samankaltaisia ja toistuvia, että yhteenveto/ratkaisumalli oli kohtuullisen helppo linjata. Alasuutari kertoo, että mitä enemmän samaan ratkaisumalliin sopivia johtolankoja voidaan löytää, sitä todennäköisemmin ratkaisu on oikea. Alleviivatuista kommenteista oli helppo löytää toistuvia ajatuksia, samalla numerolla merkittyjä ”johtolankoja”. Uskallan siis luottaa tehneeni aineiston analyysin, yhteenvedot ja ratkaisumallit oikealla, luotettavalla tekniikalla. Alasuutari kuitenkin muistuttaa vielä, että tieteellinen tutkimus ei voi koskaan saavuttaa täydellistä varmuutta.

4.6 Tutkimuksen luotettavuus

Laadullisen tutkimuksen lähtökohtana on tutkijan avoin subjektiviteetti ja sen myöntäminen, että tutkija on tutkimuksensa keskeinen tutkimusväline (Eskola & Suoranta 2003, 210). Kvalitatiivisessa tutkimuksessa pääasiallinen luotettavuuden kriteeri onkin tutkija itse ja näin ollen luotettavuuden arviointi koskee koko tutkimusprosessia. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkimuksen luotettavuutta lisää tarkka selostus tutkimuksen eri vaiheista.

Usein arvioitaessa tutkimuksen luotettavuutta puhutaan reliabiliteetista ja validiteetista. Reliaabeliuden ja validiuden käsitteet perustuvat ajatukselle siitä, että tutkija voi päästä käsiksi objektiiviseen todellisuuteen ja objektiiviseen totuuteen. Kumpaakin käsitettä on yleensä käytetty mittaamisesta puhuttaessa (Hirsjärvi & Hurme 2001, 184). Reliaabeliudella tarkoitetaan lyhyesti sitä, että tutkittaessa samaa henkilöä saadaan kahdella tutkimuskerralla sama tulos. Validiutta määritellessä puhutaan usein rakennevalidiudesta: koskeeko tutkimus sitä, mitä sen on oletettu koskevan, toisin sanoen käytetäänkö tutkimuksessa käsitteitä, jotka heijastavat tutkituksi aiottua ilmiötä. Viime kädessä siinä on kysymys tulkinnan ongelmasta. Nämä arviointikriteerit eivät kuitenkaan täysin sovellu laadullisen tutkimuksen luotettavuuden arviointiin.

Reliabiliteetti. Arvioin tutkimukseni olevan reliaabeli seuraavista syistä: tutkimusmenetelmä valittiin tutkimusongelmaa ajatellen, kuten koko työn teoriatausta, tutkimukseen saatu aineisto oli riittävä ja viimeisiä haastatteluita tehdessä huomasin, että vastaukset toistuvat. En saanut haastateltavilta tutkimuksen tavoitteideni kannalta enää mitään uutta ”olennaista” tietoa. Jokainen haastateltava oli tarkoin valittu ja mietitty etukäteen, se mahdollisti laadukkaan aineiston. Haastateltaville annettiin vapaus vastata halunsa mukaan, ohjailevia kysymyksiä ja toteamuksia vältettiin. Tarkastelin aineistoa objektiivisesti, pyrin asettumaan haastateltavan ajatuksiin. Mitään ratkaisumallia ei kirjoitettu tutkimustuloksiin ”väkisin”, pelkästään sellaiset asiat kirjoitettiin, jotka todella toistuivat. Myös poikkeavat vastaukset otettiin huomioon ja poikkeavien vastausten takaa yritettiin löytää syy miksi on vastattu poikkeavasti. Teemalomakkeen toimivuutta oli testattu ennen varsinaisten haastatteluiden aloitusta ja haastatteluita saatu aineisto purettiin tarkasti merkitsemällä kaikki olennaiset ja myös poikkeavat vastaukset. Mielestäni kokonaisuudessaan

tutkimuksen jokainen vaihe selitettiin mielestäni mahdollisimman yksityiskohtaisesti ja tarkasti, jotta sen toistettavuus olisi mahdollista.

Validiteetti. Arvioin tutkimukseni validiteetin olevan pätevä seuraavista syistä: tutkimuksesta saadaan vastauksia tutkimuksen tavoitteiden mukaisesti. Pääsin mielestäni syvälle nuorten aikuisten ajatuksiin ja esiin nousi odotettujen asioiden lisäksi myös hieman yllättäviä asioita. Haastatellut nuoret aikuiset olivat asuntovellallisia ja asuntosäästäjiä (perustellusti myös muutama haastateltava, jotka eivät edustaneet kumpaakaan ryhmää) he olivat siis valideja vastaamaan tutkiini aiheisiin. Omasta mielestäni sain selville toimeksiantajan kannalta olennaista tietoa, joka helpottaa erilaisten asuntosäästämisten, yleensäkin säästämisen tuotteiden markkinointia nuorille aikuisille. Tutkimukseni uskottavuutta lisää se, että työssäni esiteltävät nuorten aikuisten mielipiteet ovat aidosti heidän mielipiteitään: en ole vääristellyt tuloksia tai ”pakottanut” niitä. Työni teoreettisessa osiossa tarkastellaan aiheita, jotka liittyvät olennaisesti tutkimusongelmaani, samoin kuin haastatteluisani kysytään tutkimusongelmani kannalta olennaisia asioita. Voisi siis todeta, että siihen vastataan mitä kysytään, joten validiteetin kriteerit toteutuvat.

Lopuksi on vielä todettava, että jokainen ihminen on yksilö, joka ajattelee asioista omalla tavallaan, niin myös tämän työn tutkija ja kirjoittaja. Aineistoa analysoidessa ja haastatteluja pidettäessä tutkija on varmasti vaikuttanut ajoittaisella subjektiivisuudellaan saatuihin tuloksiin. Asia on kuitenkin tiedostettu tutkimuksen teon jokaisessa vaiheessa ja sitä on pyritty välttämään.

4.7 Tutkimustulokset

Seuraavissa alaluvuissa esitellään opinnäytetyön tutkimustulokset.

4.7.1 Kuluttaminen

Asenne kuluttamiseen. Tutkimuksesta käy ilmi nuorten terve suhtautuminen kuluttamiseen. Kuluttamista ei pelätä, mutta rahaa ei olla valmiita laittamaan mihin tahansa. Kuluttaminen on harkittua ja rahat käytetään ensin päivittäisiin pakollisiin

ostokseen kuten ruokaan ja juomaan sekä asuntolainan lyhentämiseen/vuokraan. Vasta sen jälkeen kun pakolliset menot on hoidettu, mietitään vapaa-aikaan liittyvää kuluttamista. Havaittavissa on, että mitä vanhempi haastateltava ja mitä enemmän pakollisia velvollisuuksia (asuntolainan takaisinmaksaminen, lapsia, töissä käyminen yms.) haastateltavalla on, sitä enemmän korostuu kuluttamisen pitkä harkitseminen. Haastateltavat painottivat pakollisten menojen alta pois hoitamista, mutta myös sitä, että välillä täytyy saada ostaa jotain sellaista mikä tuottaa itselle hyvää mieltä. Yksi haastateltavista myönsi tekevänsä heräteostoksia silloin tällöin ja yksi kertoi elävänsä täysin ilman ”turhia” kulutushyödykkeitä, syynä haastateltavan tämän hetkinen taloudellinen tilanne, kaikki rahat menevät ”pakollisiin” päivittäisiin ostokseen.

Olen aika harkitseva kuluttaja. Rahat menevät pakollisiin päivittäisiin menoihin, asumiseen ja elämiseen. (H2)

Kaikki rahat menevät asuntolainaan, ruokaan, vaippoihin eli päivittäisiin ostokseen. Ei ole varaa tehdä mitään ylimääräisiä ostoksia tällä hetkellä. (H5)

Kyllä se kuluttaminen on perusjuttuihin rahan laittamista, ruokailuun yms. päivittäisiin juttuihin. Autoiluun tietysti kuluu jonkin verran. (H4)

Heräteostoksiakin tulee kyllä tehtyä. Ei tule hirveästi säästettyä sillä tavalla, että tähtäisi jonkin tietyn tavarain yms. hankintaan. Kun palkka tulee, niin käyn saman tien ostamassa mitä tarvitsen, enkä mieti asiaa sen enempää. (H8)

Kulutustottumukset. Keskusteltaessa siitä, mitkä asiat vaikuttavat kulutustottumusten oppimiseen ja siihen millaiseksi kuluttajaksi ihminen kasvaa, haastateltavat kertoivat olevansa sitä mieltä, että kaikista suurin merkitys on omilla vanhemmillä. Muutamat mietiskelivät vanhempien lisäksi myös kaveripiirillä olevan jonkin verran merkitystä siihen millaiseksi kuluttajaksi opitaan. Yksi haastateltavista kertoi yrittäjäksi ryhtymisen olleen merkittävä tekijä hänen kulutustottumuksiensa muovaajana.

Vanhemmillä varmasti on jonkinlainen merkitys. En ainakaan muista, että meillä olisi kotona puhuttu säästämisestä mitenkään erityisen paljon. Sitten ei ole ehkä itsellekään tullut mitään säästämisskulttuuria kovin paljon. (H8)

Sanoisin, että ne kulutustavat opitaan ihan vanhemmilta, että miten kotona on tehty. (H3)

Aikalailla kotoa olen kulutustottumukseni oppinut. Arvioisin, että olen aika samanlainen rahankäyttäjä kuin vanhemmat. (H6)

Oma ajattelutapa on muuttunut siinä vaiheessa aika täysin kun on ruvennut yrittäjäksi ja tulospalkkauksella mennään. Yksittäisten pientenkin ostosten miettiminen on vähän pidempi prosessi. (H7)

Luotolla ostaminen. Keskusteltaessa luotolla ostamisesta (Kuvio 9.) selviää, että varsinkin nuoremmat haastateltavat suhtautuvat jopa erittäin kielteisesti luotolla ostamiseen. Vanhemmille vastaajille luotolla ostaminen on varmasti tutumpaa, heillä on jo luottokortteja ja asuntolainaa, joten myös suhtautuminen luotolla ostamiseen on ennakkoluulottomampaa. Keskusteluista kävi kuitenkin ilmi, että luottoa käytetään vain pakollisissa tilanteissa, ei mielellään päivittäisiin ostoksiin. Haastateltavien mukaan luottokortilla voi ostaa, jos tietää pystyvänsä maksamaan luottokorttilaskun pois heti seuraavasta palkasta.

Luotolla ostaminen, mitä mieltä olet?	
Ei velkaa (ikäjärjestyksessä)	
H10 (18v mies)	Ei ole luottokorttia, en varmaan kyllä edes sellaista käyttäisi.
H6 (20v nainen)	Hirvittää ottaa luotolle, asunnosta joutuu varmasti ottaa joskus lainaa, mutta toivottavasti ei muuten.
H9 (22v nainen)	Löytyy jo yhdistelmäkortti, mutta emmä kyllä varmaan voisi koskaan ite sillä luottopuolella ostaa. Ehkä kun ulkomailla ostaa niin voi tulla tarpeeseen.
H7 (23v mies)	Omistan luottokortin, mutta en ole käyttänyt. Siinä vaiheessa jos tiedän pystyväni seuraavassa kuussa maksamaan luoton pois voisin harkita käyttäväni johonkin isompaan pakolliseen ostokseen.
H8 (24v mies)	Tietyissä tilanteissa luottokorttia varmasti joutuu käyttämään. Pakollisiin menoihin mielestäni ok käyttää luottokorttia, mutta se ei sovellu päivittäiseen käyttöön.
Asunovelalliset (ikäjärjestyksessä)	
H5 (25v nainen)	En osta luotolla, jos johonkin ei ole rahaa niin sitten säästetään niin kauan, että on rahaa ostaa.
H1 (26v mies)	Luotolla ostetaan vaan siinä vaiheessa jos on varaa eli tietää että luotto on mahdollista maksaa seuraavasta tilistä pois.
H4 (26v mies)	Isot luotot asuntolaina ja autolaina on semmoset mitä luotolla on ostettu. Päivittäisiä ostoja ei ole tarvinnut tehdä luottokortilla enkä sitä kyllä kovin helpolla esiin ottaisikaan.
H3 (28v nainen)	Luottoa voi käyttää jos on varaa maksaa se pois suurin piirtein saman tien. Itse käytän luottoa jos tulee jokin isompi ostos jonka tarvitsee, maksan sen sitten seuraavasta palkasta pois. Omasta mielestä on väärin käyttää luottoa jokapäiväisiin ostoksiin.
H2 (30v mies)	Tietysti isommat ostokset, asunto auto ja tälläset on ihan luonnollista ostaa luotolla. Tilapäinen käyttö ihan ok, mutta ei päivittäiseen käyttöön.

Kuvio 9. Haastateltavien suhtautuminen luotolla ostamiseen.

Pikavipit. Pikavipeistä ei haastateltavieni kanssa saanut keskustelua aikaan. Melkein kaikkien mielestä pikavipit ovat asia joka saa jopa ärsytystä aikaan. Haastateltavat kertoivat suhtautuvansa pikavippeihin todella negatiivisesti ja kertoivat yhtä lukuun ottamatta, että eivät voisi kuvitella ottavansa pikavippiä oikeastaan edes hätätilanteessa. Osansa näihin vastauksiin on varmasti medialla, joka on uutisoinut viime aikoina paljon pikavippien todellisista koroista ja ottajilleen aiheuttamista maksuongelmista. Yksi haastateltavista kertoi voivansa harkita pikavipin ottamista äärimmäisessä hätätilanteessa. Muuten pikavipit saivat täystyrmäyksen.

Pikavippiä en käyttäisi, ellei olisi ihan pakollinen tarve. Jos tietäisin, että olisin lähitulevaisuudessa saamassa rahaa pikavipin poismaksuun ja minulla olisi aivan hätätilanne, voisin harkita sellaisen ottamista. (H8)

Pikavipit ovat omasta mielestäni melkein pä rikollista toimintaa. (H1)

Ehdoton ei pikavipeille. Se ei ole mikään ratkaisu mihinkään ongelmaan. (H2)

Ne saisi kieltää lailla. Aivan turhia. (H3)

Asuntolainan vaikutus kuluttamiseen. Seuraavaksi keskusteltiin kuluttamisen muuttumisesta asuntovelalliseksi tulemisen jälkeen. Niitä, joilla ei asuntolainaa tai muuta velkaa ollut, pyysin arvioimaan muuttuisivatko heidän kulutustottumuksensa jollain tavalla asuntolainan ottamisen jälkeen. Niitä, joilla asuntolainaa jo oli, pyysin kertomaan onko heidän kuluttamisensa muuttunut jollain tapaa lainan noston jälkeen. Velattomat arvioivat kuluttamisen vähenevän ja eritoten tarkentuvan siinä vaiheessa kun asuntolaina on otettu. Asuntovelasta haluttaisiin mahdollisimman nopeasti eroon. Asuntovelalliset kertoivat kulutuksen todella muuttuneen vähäisemmäksi lainan ottamisen jälkeen. Pääasiallisesti rahat menevät lainanlyhennyksen lisäksi ruokaan ja pakollisiin hankintoihin, ”ylimääräisiä” ostoksia ei ole varaa tehdä. Toisaalta muutama haastatelluista asuntovelallisista mainitsi, että velan kuukausittainen lyhennys pitää olla suurusluokaltaan sellainen, että muuhun elämiseen ja esimerkiksi harrastuksiin kuluttamiseen jää rahaa.

Varmaan sitä pitää ruveta enemmän miettimään mihin rahansa laittaa kun on tietty lyhennys sovittu kuukauteen. Pitää miettiä, että miten sitä palkkaa käyttää, että saa lyhennykset tehtyä ja päivittäiset ostokset tehtyä. (H8)

Haluan mahdollisimman nopeasti maksaa asuntolainan pois. Vaikka välillä olisi sellaisia kuukausia että ei oikein rahaa ole, niin haluaisin silti maksaa asuntolainan mahdollisimman nopeasti pois. (H9)

Lainan takaisinmaksu täytyy mitoittaa minun mielestä niin, että jää rahaa elämiseen ja ettei tarvitsisi harrastuksia lopettaa. (H2)

Kyllä niitä tarkemmin on miettinyt, nyt kun pitäisi vaihtaa autoa, niin miettii voiko sitä tehdä. Kuluttaminen on mennyt tarkemmaksi, mutta edelleen ostetaan mitä välttämättä tarvitaan. (H3)

Tulee ostettua vähemmän kun on vähemmän rahaa käytettävissä. On se eri kun 300 euroa meni vuokraan ja nyt menee yli 1000 euroa lainan lyhennykseen. Ei siinä sitten niin paljon ole mitä kuluttaa. (H5)

Ostajatyypit. Kuluttamisosion lopuksi pyysin nuoria arvioimaan itseään ostajina ja näytin heille eri ostajatyyppeiden luonnehdinnat. Haastateltavistani suurin osa oli taloudellisia ostajia, sekä siinä mielessä sosiaalisia ostajia, että he haluavat asioida kaupoissa, joissa on tutut myyjät. Haastateltavat kertoivat kokevansa, että tutulta myyjältä saa ehkä hieman normaalia paremman tarjouksen. Muutama haastateltavista kertoi olevansa hieman shoppailija-ostajia siinä mielessä, etteivät hirveästi harmittele ostoksien tekoa vaan ostavat tavarankun mieli tekee. Haastateltavat kertoivat eri ostajatyyppeiden luokittelujen olleen ”epäsoveltuvia” siinä mielessä, että niistä yksikään ei sovi täydellisesti. Jokainen haastateltava löysi siis itsestään piirteitä vähintään kahdesta ostajatyypistä.

4.7.2 Säästäminen

Säästäminen on lyhytjänteistä. Keskusteltaessa nuorten kanssa säästämisestä kävi ilmi, että mitä nuorempi haastateltava on, sitä epätodennäköisemmin hän suunnitelmallisesti säästää rahaa. Säästäminen oli nuoremmilla haastateltavilla hyvin lyhytjänteistä, rahaa säästetään lomaan tai sitten jonkin vähän suuremman kulutushyödykkeen ostamista varten. Pitkäjänteisesti säästämistä ei mietitä juuri ollenkaan, eletään nykyhetkessä. Haastateltavillani oli kuitenkin siitä hyvä tilanne, että heidän vanhempansa olivat säästäneet ajan kuluessa rahaa heidän puolestaan, muun muassa opiskelua varten. Mitä tulee asuntovelallisiin, kaikki (5 kpl)

vastasivat pyrkivänsä säästämään ainakin pienen osan palkasta tulevaisuutta ("pahan päivän varalle") varten, jos ei muuten mitään tiettyä hankintaa ole tiedossa. Säästäminen tarkoitti haastateltavillani lähinnä sitä, että itse siirretään verkkopankissa rahasumma toiselle tilille, jossa se on ikään kuin "piilossa". Muutama haastateltava kertoi usein käyvän kuitenkin niin, että säästötilille siirretty raha täytyy seuraavassa kuussa siirtää takaisin käyttötilille.

On sillä lailla säästöjä, että vanhemmat ovat säästäneet minulle, itse en ole vielä säästänyt. Jos säästäisin niin varmaan lomaa tai jotain muuta vastaavaa varten, selaisiin vähän kalliimpiin huvituksiin. Tietysti kyllä sitten (tulevaisuudessa) pitää ruveta säästämään asuntoonkin ja... (H6)

Säästäminen ei ole omalla kohdallani kovin yleistä, joskus säästän jotain tiettyä kohdetta varten, mutta en tällä hetkellä. Kesätyörahoja koitin joskus palkan tullessa siirtää toiselle tilille satasen tai pari. Usein joutui kuitenkin ottamaan kuun lopussa rahan käyttötilille takaisin. (H8)

Säästän rahaa. Ennen oli tavoitteena saada oma auto. Nyt tavoite on pahan päivän varalle säästäminen. (H3)

Kyllä periaatteessa tulee pahan päivän varalle säästettyä, muutaman satasen saa kuussa laitettua säästöön. En sinänsä säästä mihinkään tiettyyn tarkoitukseen, mutta välillä siirrän säästöön ja joskus saattaa olla, että sieltä joutuu ottamaan takaisin käyttöönkin. (H4)

Kuten todettu velattomien haastateltujen säästämisen ei voi sanoa olevan kovinkaan säännöllistä, jos siis ylipäättään säästetään ollenkaan.

Ei mitään säännöllistä säästämistä. (H7)

Ei minun säästäminen mitenkään säännöllistä ole, mutta aina jos saan vähän enemmän palkkaa, niin laitan toiselle tilille. (H8)

Ei mitään semmoista säännöllistä ole, kesätöistä saa tuloja niin voi niitä säästelläkin, vanhemmat antavat sitten muuten rahaa kun tarvitsee. (H10)

Velalliset säästävät jo suunnitellummin ja kaksi heistä kertoi laittaneensa verkkopankissa automaattisen siirron joka kuukausi toiselle tilille. Muut heistä sanoivat itse siirtävänsä toiselle tilille aina silloin tällöin.

Joka kuukausi säästän sijoitusrahastoon. Tarkoituksella tehty kuukausittainen siirto juuri sen takia että säästöjä kertyisi. (H2)

*Joka kuukausi menee automaattisesti toiselle tilille rahaa. Sitten lasten tilille laite-
taan säännöllisesti tietty summa rahaa. (H3)*

*Ei ole sillä lailla säännöllistä, että siirtyisi automaattisesti toiselle tilille, mutta itse siir-
rän silloin tällöin. Viime aikoina olen pyrkinyt joku 50 euroa säästämään sivuun toi-
selle tilille. (H5)*

Säästämisen aloittaminen. Keskusteltaessa sopivasta iästä/elämänvaiheesta aloittaa säästäminen kävi ilmi, että nuorten mielestä säästäminen on tärkeä asia, joka tulisi aloittaa heti, kun siihen on vain mahdollisuus. Säästäminen tulisi aloittaa siinä vaiheessa, kun alkaa tehdä kokopäiväisesti töitä valmistumisen jälkeen, viimeistään kun saa vakituisen työpaikan. Opiskeluaikaa pidetään aikana jolloin säästöjä on vaikea saada kertymään, mutta toisaalta vastauksista tulee ilmi, että siinä vaiheessa, kun muuttaa pois kotoa tulisi ruveta pikkuhiljaa pärjäämään omillaan. Keskusteluista ilmeni myös nuorten mielipide siihen, että aikuisten tulisi aloittaa lapselle säästäminen jo heti lapsen synnyttyä. Aina tietenkään sekään ei ole mahdollista.

*Kyllä se kannattaa pikkuhiljaa sitten opetella kun asuu omillaan ja saa itse tuloja.
Sitten heti kun alkaa itse hoidella niitä asioita. (H6)*

*Siinä vaiheessa kun siirtyy työelämään. Olisi tietenkin hyvä jos pystyisi säästämään
aiemminkin, mutta pidän tärkeänä, että säästämisen aloittaisi viimeistään sitten työ-
elämään siirtymisvaiheessa. (H7)*

*Viimeistään siinä vaiheessa kun saa vakityön. Opiskellessa kaikki raha menee ihan
muutenkin elämiseen. (H1)*

*Vanhemmat voisi säästää lapsen puolesta. Jokaisen omalta kohdalta ajateltuna so-
piva aika aloittaa säästäminen on sitten kun tulot ovat säännölliset ja kohtuulliset.
(H2)*

*Heti siinä vaiheessa kun itsellä on jotain tuloja. En tiedä voiko säästää, mutta siinä
vaiheessa, kun muuttaa pois kotoa pitää elää siten, että omilla tuloilla pärjää. (H3)*

Pankin säästämistuotteet. Nuoret aikuiset pitävät pankin säästämistuotteita luotettavina, mutta toisaalta niitä ei koeta kovinkaan motivoivina eikä niihin ole jaksettu välttämättä perehtyä. Nuorilla on käsitys siitä, että tällä hetkellä erilaisille tileille maksettavat korot ovat matalalla ja se ei luonnollisesti lisää motivaatiota säästää. Jos säästetään, niin ajatuksena on enemmänkin se, että rahat pysyvät toisella tilillä ”piilossa”, eikä niitä sitten tule käytettyä. Nuoret ovat lisäksi hyvin tietoisia siitä, että osakkeilla olisi mahdollisuus saada rahoilleen parempaa tuottoa, mutta toisaalta ajatellaan, että jos ei ole oikeasti kiinnostunut seuraamaan osakkeita, ei niihin sitten ole järkeä sijoittaakaan. Muutama vanhempi haastateltava kertoi sijoittavansa osakkeisiin ja erilaisiin rahastoihin. Nuoremmat haastateltavat kertoivat harkitsevansa sijoittamista kenties ”joskus tulevaisuudessa”. Eläkesäästäminen ei herättänyt nuorissa ollenkaan kiinnostusta, hyvä, jos sellaisesta vaihtoehdosta oli koskaan kuultukaan.

En ole sellaisiin hirveästi perehtynyt mutta varmaan voisin ihan harkitakin. (H6)

Luotan kyllä pankin tuotteisiin, mutta koen että ei niillä ole kovin hyvä korko. (H8)

Löytyy muutama säästötili, niissä on aika huonot korot. Kun laittaa vuodeksi toiselle tilille, niin se raha pysyy paremmin tallessa. Siinä se hyöty on. Saahan sieltä sitten vielä vähän korkoakin. (H9)

Kyllä pidän hyvinä. Toki olen kriittinen ja katson tarkasti eri rahastojen palkkioita. Joillain pankeilla on aika koviakin palkkioita rahastoissa ja sellaisiin en sitten rahojani laita. Ajatuksena todella hyviä, valmiina tulee hajautus. Yhtä lailla myös osakkeet on hyvä vaihtoehto. (H2)

Luotan tuotteisiin ja itsekin laitan rahaa rahastoihin ja osakkeisiin. (H3)

Asuntovelattomat nuoret pitivät asuntosäästötiliä hyvänä säästämisvaihtoehtona, velalliset mainitsivat rahastot ja osakkeet kiinnostaviksi kohteiksi. Asuntosäästötili (asp-tili) koetaan sopivaksi ja ajankohtaiseksi tuotteeksi, mutta haastatteluista käy ilmi, että sen hyödyistä ei välttämättä olla kovin hyvin perillä ja se saattaa jäädä esimerkiksi rahastojen varjoon kiinnostavuudeltaan.

Varmasti tuo asuntosäästäminen olisi kaikista ajankohtaisin minulle, avaan asp-tilin tulevaisuudessa, kunhan saan rahaa hieman sivuun” (H6)

No tuo asuntosäästötili minulla onkin kun vanhemmat halusi, että se avataan heti, kun 18 vuotta täytän. (H10)

Avaisin mieluummin jopa normi rahaston kuin asp- tilin. Minulla on aika hyvä kuva ja luottamus rahastoon, että ainakin jonkun prosentin koron saisin. Asp-tililtä ei kuitenkaan aivan niin paljon korkoa saisi ja eiköhän sen asuntolainan sitten saa kun se ajankohtaiseksi tulee. (H7)

Rahastoissa ja osakkeissa kiinnostaa nimenomaan tuoton mahdollisuus ja niiden hyväksi puoleksi lasketaan se, että tarvittaessa rahat saa nopeasti ja kätevästi käyttöön toisin kuin asp-tililtä tai eläkesäästämistileiltä.

Rahastot on minulle paras vaihtoehto, toinen osakkeet. Eläkesäästämiseen en ole lämmennyt kun rahoja ei saa pois jos tarvitsee johonkin tiettyyn tarkoitukseen. (H2)

Osakkeet, koska niissä mahdollisuus jotain saada takaisinkin, niitä tulee harrastettua. (H4)

Rahasto voisi olla semmoinen hyvä. Pojalla on jo rahasto, sinne aina silloin tällöin rahaa siirtelen. (H5)

Nykypäivän nuoret ja säästäminen. Keskusteltaessa säästämisen muodikkudesta ja siitä onko säästäminen tylsää nykypäivän nuorten ajatusmaailmassa, sain hyvin kaksijakoisia vastauksia. Osa haastateltavista kertoi, että nykyään on muotia kuluttaa ja ostaa erilaisia asioita. Osa taas vastasi säästämisen olevan järkevää toimintaa, jonka tärkeyden nykynuoretkin kyllä ymmärtävät. Tässä kohdassa oli havaittavissa yhteyttä siihen minkälaisiksi ostajiksi haastateltavat itsensä olivat arvioineet. Kaikista varovaisimpien ostajien mielestä säästäminen ei ole mitenkään tylsä juttu. Enemmän kuluttavat kertoivat säästämisen olevan hieman tylsä asia, jota nykypäivänä nuoret eivät niin paljon mieti. Kuitenkin käy ilmi, että säästäväisyyden koetaan riippuvan hyvin pitkälti ihmisestä, toinen kuluttaa enemmän ja toinen säästää enemmän. Toisin sanoen ajatusta siitä, että nuoret eivät nykyisin osaa säästää tai mieti säästämistä, haastatteleman nuoret eivät allekirjoittaneet.

Onhan säästäminen varmasti tylsää, sitä on vain pakko tehdä, ettei tarvitsisi käsi pitkällä kulkea. (H1)

Nykyään tuntuisi olevan muotia kuluttaa, nuoret haluavat ostaa ja pitää hauskaa. (H8)

Hyvin tapauskohtaista. Näkisin, että se riippuu kotikasvatuksesta/koti-oloista, että säästetäänkö, riippuu paljon onko vanhemmillakaan säästöjä/säästävätkö he. (H2)

No en ole aivan samaa mieltä. Kyllä jotain täytyy säästössä olla. Omasta mielestäni nuorilla on tietoa säästämisen tärkeydestä ja siihen liittyvistä jutuista. (H4)

Mitä nuorempi vastaaja sitä epätodennäköisempää on, että hänen kaveriporuksaan keskusteltaisiin raha-asioista kavereiden kesken. Mitä vanhemmaksi tullaan, sitä enemmän kaverien kanssa keskustellaan myös pankki-asioista. Vanhemmat vastaajat/asuntovelalliset kertoivat keskustelevansa kaverien kanssa raha-asioista harvoin, mutta aina silloin tällöin. Kun jostain puhutaan, niin sen kerrottiin liittyvän monesti juuri asuntolainaan liittyviin asioihin. Kaverien kanssa keskustellaan sellaisista raha-asioista joita tiedetään heidänkin miettivän.

No ei oikeastaan kyllä puhuta. Ehkä se tulee sitten vähän vanhempana. (H10)

Kaveriporukassa on viime aikoina mietitty näitä asioita enemmän kuin nuorempana. (H7)

Vähän kuin sivuutetaan aihetta. Lähinnä puhutaan, minkälaiset lainat kenelläkin on ja miten ne missäkin taloudessa on järjestetty. Ei sen kummemmin. (H3)

Niiden kanssa, keillä asuntolainaa tiedän olevan, puhutaan lainaan liittyvistä eri jutuista silloin tällöin. Ei oikeastaan muuten. (H5)

Pankin yhteydenotto. Haastateltavistani vain kahdelle oli joskus soitettu pankista ja kutsuttu tapaamiseen. Kyseiset kaksi käyvät säännöllisesti pankissa keskustelemassa tutun virkailijan kanssa, silloin, kun virkailija heidät tapaamiseen kutsuu, tai kun heillä itsellään on jotain kysyttävää. Nuoret suhtautuivat myönteisesti pankkiin lähtemiseen ja kertoivat menevänsä tapaamiseen jos vain kutsuttaisiin. Vain yksi kertoi suhtautuvansa epäluuloisesti pankin puhelinsoittoon. Juuri soittaminen olisi nuorten mielestä se paras kontaktikeino, sillä esimerkiksi verkkopankin viestestä he kertoivat harvoin lukevansa. Itse he eivät kovin helposti ja oma-aloitteisesti pankkiin lähde, koska melkein kaikki onnistuu tänä päivänä verkkopankin kautta. Pankissa käydään silloin kun siihen on tarve, lähinnä hoitamassa nimenomaan

sellaisia asioita, mitkä eivät verkkopankin kautta jostain syystä onnistu. Huomioitavaa on, että haastateltavistani kaksi olivat avanneet asp-tilin pankissa käynnin jälkeen. Haastateltavat olivat käyneet pankissa muissa asioissa, käynnin yhteydessä heille oli esitelty asp-järjestelmää, he olivat menneet kotiin miettimään asiaa ja palanneet myöhemmin avaamaan itselleen asp-tilin.

Voisin kyllä mennä käymään jos soitettaisiin. Miksei sitä kuuntelisi, että mitä asiaa on. Sitten voisi itse harkita ja kenties palata asiaan. (H4)

Saattaisin mennä jos sopiva aika löytyisi, vähän olen kuitenkin sellainen, että menen pankkiin vasta silloin, kun sinne jotain asiaa on. (H8)

Muissa asioissa kävin pankissa niin tuli asp-tilistä puhe ja sitten sen avasinkin. Käyn pankissa aina tapaamassa tuttua virkailijaa silloin kun hän soittelee ja kutsuu tapaamiseen tai jos itselläni on jotain kysyttävää. (H9)

4.7.3 Asuntosäästäminen ja asunnon ostaminen

Asp-järjestelmä ja asp-tili. Haastateltavistani 8/10 tiesivät jo ennen haastattelua pääpiirteittäin asp-järjestelmän perusteet. Neljällä heistä oli tai on asp-tili pankissa. Asuntovelattomista (5kpl) haastateltavistani kaksi ovat jo asp-säästäjiä, kaksi kertoivat avaavansa asp-tilin heti kun vain saavat tarpeeksi säästöjä sivuun. Yksi kertoi ajattelevansa, että ei koe asp-tilistä olevan niin paljon hyötyä, että sen avaisi. Huomioitavaa on, että velallisista (5kpl) vain yksi (H3) oli ostanut ensimmäisen asuntonsa asp-lainalla, neljä muuta olivat nostaneet pankista ”normaalin asuntolainan”. Näistä neljästä yksi (H1) oli ollut asp-säästäjä, mutta säästövaihe oli jäänyt alkuvaiheessa kesken sopivan asunnon löytyttyä. Pankki oli sitten rahoittanut haastateltavan asunnon normaalilla asuntolainalla.

Haastateltavani suhtautuivat asp-järjestelmään pääosin positiivisesti ja kertoivat sen olevan hyvä vaihtoehto ensiasunnon hankkijoille. Asp-järjestelmää ei kuitenkaan pidetä minään välttämättömyytenä. Voisi todeta, että nuoret luottavat lainansaantiin oli asp-tiliä tai ei. Huonona puolena mainittiin järjestelmän monimutkaisuus/vaikeasti ymmärrettävyys. Monesti siis asp-järjestelmän hyödyt jäivät nuorel-

le hieman epäselviksi monimutkaisten säädösten ja sääntöjen takia. Hankalana pidetään myös kahden vuoden määrättyä säästöaikaa. Nuorille on monesti haastavaa suunnitella elämäänsä kovinkaan paljon eteenpäin ja siksi on vaikeaa sitoutua kahdeksi vuodeksi mihinkään, vaikka asp-tilille säästämiseen vaadittavat summat eivät olisi suuria. Ehdottomasti paras puoli asp-järjestelmässä on nuorten mielestä asp-laina. Varmuus ja tieto siitä, että asp-lainan saa, kun vaaditut talletukset on tehty, miellyttää nuoria. Yleinen kommentti haastateltaviltani oli: ”Voi sitten ainakin varmasti luottaa siihen, että pankista saa lainaa”. Asp-järjestelmä koetaan siis apuvälineeksi jolla voi varmistaa lainan saannin. Asp-tilille maksettavat korot eivät kovinkaan paljon motivoi nuoria, tärkeä asia on lainan saaminen sitten kun sitä tarvitaan.

Lainaa voi olla nykyään vaikea saada, niin nuoretkin pystyvät sitten asp-järjestelmän avulla saamaan lainan. Huonoja puolia asp-järjestelmästä ei nyt tule mieleen. Avaan itse asp-tilin piakkoin kun saan hieman säästöjä. (H6)

Minulla oli asp-tili perustettuna ja sinne säästettiin kuukausittain. Otin kuitenkin asuntolainan jo ennen kuin asp-tilin säästötavoite tuli täyteen. En tiedä onko erityisesti asp-tilistä hyötyä, kunhan saa sen omarahoitusosuuden sivuun jollekin tilille. (H1)

Hyvä systeemi. Voi sitten ainakin luottaa siihen, että lainan saa. Toisaalta välillä on sellaisia juttuja mitä en ymmärrä, että vähän liian monimutkainen. En oikein parempaa säästökohdetta keksinyt, niin avasin asp-tilin. (H9)

Arvioisin asp-tilin olevan hyvä vaihtoehto ja jos olisin nyt ostamassa ensiasuntoa, käyttäisin varmasti asp-järjestelmää hyväkseni. Asp-lainassa on hyviä hyötyjä ja ne kyllä kiinnostaisivat. Tilille maksettavat korot ovat plussaa. (H2)

Tekijät asp-tilin avaamisen taustalla. Haastateltavani kertoivat kuulleensa asp-järjestelmästä montaa eri kautta: pankki-käynnin yhteydessä virkailijalta, omilta vanhemmilta, sukulaiselta tai sitten tiedotusvälineistä. Asp-tilin avaamiseen johtaa vanhempien kehoitus tai pankkivirkailijan kanssa käyty keskustelu. Pankissa käynnin yhteydessä nuoret haluavat kotiin mukaan vietäväksi materiaalia kaupatusta tuotteesta, sillä päätöstä asp-tilin tai jonkin muun tuotteen avaamisesta ei haluta tehdä lyhyellä harkinta-ajalla. Nuoret haluavat tutustua tuotteeseen kotona vaikka vanhempien tai puolison kanssa kaikessa rauhassa. Mietinnän ja itse tehdyn tut-

kimuksen (internetistä tiedonhaku yms.) jälkeen ollaan valmiita tekemään päätös. Monille nuorille pankki-asiat ja niihin liittyvät päätökset ovat suhteellisen vieraita asioita ja siksi asioista halutaan ottaa ensin itse kunnolla selvää.

Pankissa käynnin yhteydessä kuulin virkailijalta. Tutustuin sitten kotona lisää aiheeseen ja keskustelin vanhempien kanssa. Yksi päivä menin sitten pankkiin ja avasin asp-tilin. (H1)

Olin siitä varmaan kuullut jostain netistä tai uutisista, mutta pankista kuulin siitä ensimmäistä kertaa kunnolla. Olin muuten vaan asioimassa pankissa ja sitten tuli tämä asp-tili puheeksi virkailijan kautta. Mietittiin vielä kotona asiaa porukoiden kanssa ja sitten avasin tilin. (H9)

Vanhemmat käskivät mennä avaamaan asp-tilin. Niillä itsellä oli se joskus ollut ja olivat puhuneet tutun virkailijan kanssa, että minullekin voisi sellaisen avata. (H10)

Asp-järjestelmän markkinointi. Nuorten mielestä pankkien saisi ja pitäisi markkinoida asp-järjestelmää enemmän. Haastateltavistani ne kaksi, jotka eivät asp-järjestelmästä olleet aiemmin kuulleetkaan, kertoivat, että olisivat luultavasti avanneet asp-tilit sekä ottaneet asuntolainan asp-lainana, jos heillä olisi ollut tieto sellaisesta mahdollisuudesta. Nuoret kertoivat, että hyvä kanava markkinointiin voisi olla koulun tunneilla vierailuluentojen pitäminen. Luentoja tulisi haastateltavien mukaan pitää ammattikorke- sekä yliopisto-opiskelijoille. Nuoret tiedostavat, että luentojen tulisi olla niin sanotusti pakollisia, eikä aihetta saisi kertoa heille etukäteen, muuten houkutus jättää luento väliin saattaisi olla liian suuri. Lukiolaiset ja ammattikoululaiset ovat sellainen kohderyhmä, jotka eivät vielä hoida itse raha-asioitaan juuri ollenkaan ja siten heille luentojen pitäminen saattaisi olla nuorten mielestä turhaa. Heihin selkeästi paras vaikuttamiskeino voisi olla vanhempien kautta markkinoiminen.

Kyllä asp-järjestelmää pitäisi markkinoida, kun ei siitä muuten voi oikein tietää, jos vanhemmillakaan ei ole asp-tiliä ollut eivätkä ole kuulleet siitä. Itselleni tehoaisi varmasti se, että joku tulisi kertomaan siitä ja sitten saisi esittää siitä kysymyksiä kaikessa rauhassa. Eli esimerkiksi joku luento koululla voisi olla semmoinen. (H9)

Kyllä omasta mielestä olisi hyötyä nuorille ja pankille markkinoida. Ylipäänsä nuorille pitäisi enemmän kertoa pankkiasioista koska heistä harvat tietävät/ymmärtävät

pankkiasioista, vanhemmat ovat aina hoitaneet ne asiat. Vanhemmat eivät välttämättä neuvo niin selkeästi pankkiasioita lapsilleen. Sellaisille pitäisi käydä kertomassa, joilla rupeaa olemaan säännöllisiä tuloja. Luennot kannattaisi olla pakollisia, muuten sinne ei välttämättä tulisi mentyä vaikka tärkeä asia olisikin. (H3)

Kyllä sitä pitäisi nuorille kertoa, kun en itsekään ollut siitä kuullut. Kannattaisihan siitä pankkien kertoa, että sellainen on olemassa. Jotakin koulun luentoja tai jotakin voisi olla. Jos luentoja pidetään niin ammattikorkeakouluissa tai yliopistoissa. Ei alle 20-vuotiaita varmaan vielä kiinnosta tuollaiset asiat. (H5)

Asp-järjestelmä koetaan tärkeäksi asiaksi, josta kaikkien olisi hyvä tietää ainakin perusteet. Haastateltavien mielestä sopiva hetki markkinoida asp-tiliä olisi kun he käyvät fyysisesti pankkikonttorilla. Pankista olisi hyvä saada mukaan esite tai jokin muu vastaava, johon voisi sitten kotona syventyä. Verkkopankin viestejä nuoret kertoivat huonosti lukevansa, joten pankin kannalta verkkopankkiviesti-kampanja tuntuisi turhalta. Nuoret kertoivat viettävänsä paljon aikaa internetissä, erityisesti sosiaalisessa mediassa ja ovat sitä mieltä, että siellä näkyminen ei olisi pankille ainakaan haitaksi. Esimerkiksi sponsoroitu pankin mainos Facebookissa voisi olla hyvä vaihtoehto. Puhelinsoittoihin haastateltavat kertoivat suhtautuvansa ainakin aluksi hieman epäilevästi. Nuoret kertoivat olevansa itseohjautuvia ja ottavansa itse yhteyttä kun tarve tapaamiseen tulee. Nuorille kohdistetussa markkinoinnissa korostuu myös ajoitus, sellainen mikä ei ole ajankohtaista ei myöskään kiinnosta.

Itse haluaisin mennä käymään pankissa. Ei ainakaan mikään markkinointipuhelinsoitto. Tapaamisen sopiminen puhelimitse voisi olla ok. Sitten tapaamisen yhteydessä olisi hyvä saada jotain lappuja, materiaalia kotiin ja siellä voisin sitten miettiä esim. vanhempien kanssa asiaa tarkemmin. (H6)

Kun osaisi arvioida koska nuorella on asuntolainalle tarve ja osaisi oikeaan aikaan kontaktoida nuoren. Lainaneuvottelijan ammattitaito olisi tapaamisessa suuressa osassa, nuorelle täytyisi osata oikeasti perustella asp-tilin avaaminen ja mitä siitä hyötyy. Silloin, kun nuori tulee käymään pankissa, pitäisi iskeä kiinni. (H7)

Markkinointi tulisi tehdä siellä missä nuoret ovat. Internet, Facebook-markkinointi voisi olla nuorille tehokas juttu. Markkinoinnissa tulisi korostaa ihmisten omia kokemuksia ja tarinoita tyyliin "säästän asp-tilille ... summan ... ajan ja nyt sain sitten pankista lainan, jolla ostin hienon asunnon". (H8)

Varsinkin nuorempien kohdalla pitäisi markkinoida vanhempien kautta. Nuoren on niin helppo ohittaa pankin markkinointi ja pitää sitä jonain epämääräisenä vaihtoehtona. (H2)

Pankkikäynnin yhteydessä kun saisi jonkun esitteen tai jotain. (H4)

Asunnon ostaminen ja asunnon omistaminen. Haastateltavistani kaikki kertoivat joskus ostavansa oman asunnon ja ottavansa siihen pankista lainaa. Haastateltavistani puolet eli 5 kpl olivat niin jo tehneet. Nuoret kertoivat sopivan asunnon ostamisen ajan/elämänvaiheen olevan silloin kun on saanut vakituisen työpaikan ja siten saavuttanut vakituiset tulot. Vuokralla asumisessa ei ainakaan nuorien mielestä ole kovin paljon järkeä, oma asunto kannattaa siis heidän mielestään ostaa heti kun vain mahdollista. Oma asunto on nuorten haaveena, mutta sen ostamista ei haluta kuitenkaan hätiköidä.

Sitten joskus haluan omaan asuntoon, mutta ei se kyllä vielä ole mielessä. En aio asua vuokralla kuitenkaan koko elämäni. Siinä vaiheessa tuo asunnon osto tulee varmasti kysymykseen kun pääsee vakituksille tuloille. (H6)

Ennen kun täyttää 28v olisi tavoitteena oma kerrostalo tai rivitalon pätkä, alle 40 v omakotitalo tai paritalo. Olen laskenut, että tällä hetkellä pääsen vielä niin paljon halvemmalla vuokralla asuen, että en ole siksi vielä lainaa hakenut. (H7)

Pari vuotta sen jälkeen, kun on saanut asp-tilille säästettyä sen 2 vuotta. Jos vaan siinä vaiheessa on töitä, että pystyy maksamaan lainaa takaisin. Mieluummin maksaa lainaa takaisin kuin toiselle ihmiselle vuokraa. Heti kun rahallinen tilanne sen mahdollistaa niin oma asunto. (H9)

Ollaan oltu 25-vuotiaita kun laina otettiin puolison kanssa. Itse olin silloin vielä loppuvaiheessa koulussa, mies oli ollut puoli vuotta töissä. Ajateltiin silloin, että heti otetaan lainaa kun vain mahdollista. Mies oli jo vakituksessa työsuhteessa ja itsellä oli tiedossa, että töihin pääsen kun valmistun. Olen tyytyväinen päätökseen ottaa lainaa, olisi saatu vaikka aiemminkin ottaa se laina. (H3)

Ensiasunto. Haastateltavani kertoivat ostavansa ensimmäiseksi omaksi asunnokseen joko kerros- tai rivitalon. Huomioitavaa on siis se, että asp-lainan enimmäismäärät (Kuvio 1.) ei tule nuorten mielissä vastaan, vaan he voisivat rahoittaa ensimmäisen asuntonsa kokonaan asp-lainan eduin. Jonkin verran kritisoidut asp-

järjestelmän enimmäislainamäärät eivät siis omien haastateltavieni kohdalla aiheuttaisi harmia. Haastateltavillani oli yhtä lukuun ottamatta ajatuksena siirtyä askel kerrallaan isompaan asuntoon. Lopulta haluttaisiin sitten asua oman perheen kanssa omakotitalossa. Kaikki haastateltavani olivat kotoisin Seinäjoelta tai sen lähiseuduilta ja tämä varmasti vaikuttaa tuloksiin mieluisimman asumismuodon kohdalla jonkin verran. Tällä alueella lapsiperheet asuvat monesti omakotitaloissa, joten sellaisesta myös haastateltavani lopulta haaveilevat. Esimerkiksi Helsingissä mieluisinta asumismuotoa kysyttäessä voitaisiin saada hieman vaihtelevampia vastauksia. Helsingissä myös asp-lainan enimmäismäärät (Kuvio 1.), porrastuksesta huolimatta, aiheuttavat varmasti enemmän harmia asuntojen ollessa huomattavasti kalliimpia.

Ensin ostan pienen kohteen pienellä lainamäärällä, ehkä vähän rempattavan yksilön. Luotan siihen, että aina asunnon saa myytyä. Saatan siirtyä pala palalta isompaan ja isompaan asuntoon. Ensimmäinen asunto saattaisi olla vanha kerrostalo. (H7)

Ensin vähän pienempää asuntoa, rivitalo, joka maksaa 100 000 euroa tai hieman enemmän. Sen jälkeen, jos on lapsia, niin omakotitaloon. (H8)

Eiköhän pikkuhiljaa osteta sitten isompaa taloa, että ensin varmaan rivitalo tai kerrostalo-asunto. (H9)

Rivitalo ostettiin, ajatuksena siirtyä sitten isompaan kuin lapset kasvaa hieman. Omakotitalo voisi olla ehkä sitten jo seuraavaksi. (H3)

Ensimmäinen laina otettiin rivitalonpätkään, nyt ollaan sitten omakotitalossa. (H5)

En tiedä, varmaan ensin johonkin pienempään kämppään. Sitten joskus olisi kiva jos omakotitalossa asuisi perheen kanssa. (H10)

Asuntolainan hakeminen ja omarahoitusosuus. Kun nuorien kanssa keskustele asuntolainan hakemisesta, huomaa, että he luottavat saavansa pankista lainan. Voisi sanoa, että haastattelemillani nuorilla on oikeanlainen asenne lainan hakemiseen. Haastateltavat tiedostavat, että lainan saanti ei ole tänä päivänä itsestäänselvyys. Lainaa ei edes haluta mennä kysymään ennen kuin jonkinlainen tulotaso on saavutettu. Muut kuin asp-säästäjät eivät kuitenkaan säästä omarahoitusosuutta mitenkään suunnitelmallisesti, vaan luottavat siihen, että tulotason va-

kiinnuttua lainan saa. Asuntolainaa nostetaan sitten vaikka se 100 prosenttia asunnon hinnasta, omarahoitusosuutta eikä sen merkitystä lopulliseen lainan hintaan mietitä. Asuntolainan hakeminen vaikuttaa olevan sellainen asia, jota nuoret eivät keskimäärin kovinkaan paljon etukäteen mieti. Asp-säästäjillä oli kuitenkin selkeä ajatus siitä, että omarahoitusosuus ensiasunnossa tulee olemaan vähintään kymmenen prosenttia. Haastattelemistani asuntovelallisista (5 kpl) taas vain yksi oli säästänyt ensimmäistä asuntoaan varten paljon puhutun kymmenen prosentin omarahoitusosuuden. Kaksi haastateltavista oli ottanut vielä muutama vuosi sitten 100 prosentin asuntolainan ja kahdella muulla oli ollut hieman ennakkosäästöjä.

Toivottavasti saan lainaa, sitä sitten haetaan pankista kun tulee ajankohtaiseksi. En pidä lainansaantia mitenkään itsestäänselvyytenä, mutta en nyt vielä ole siihen mitenkään säästänyt tai varautunut. Yritän säästää enemmän kuin 10 prosenttia, mutta katsotaan sitten. (H6)

Tällä hetkellä en varmasti lainaa saisi, mutta luotan siihen, että kun työelämässä olen ja tienaan, niin myös lainan saan. Voisin sanoa, että luotan saavani pankista lainan. Jos en lainaa muilla keinoin saa, niin pakko kai sitä omarahoitusosuuttakin on säästää. Aion pikkasen säästää. (H8)

Säästän asp-tilille siksi, että varmasti ainakin lainan saisin. Aion säästää ainakin sen 10 prosenttia mikä asp-lainan minimi säästövaatimus on. (H9)

10 prosenttia asunnon hinnasta oli säästössä. Oli säästetty sitä mukaa, että saadaan 10 prosenttia säästöön. Käytiin ensin kysymässä paljonko saadaan lainaa ja sen mukaan ruvettiin sitten kämppiä kattamaan. (H3)

Ei mietitty varsinaisesti mitään omarahoitusosuutta tai tehty säästämistä sitä ajatellen. Säästössä oli mitä sattui olemaan, ei hirveästi kun ei ollut ehtinyt töissä vielä olemaan. Aikalailla 100 prosentin lainoitus oli. (H4)

Haastateltavani olivat hyvin perillä lainanmyöntöprosessista ja kertoivat hakevansa pankilta ainakin periaatteellisen luotonmyöntöpäätöksen ennen asuntokaupoille lähtemistä. Nuoret ymmärtävät pankin tarvitsevan erilaisia tietoja lainanhakijasta ja tiedostavat myönteisen luottopäätöksen olevan pankin kannalta prosessi. Pankilta ei siis edellytetä lainapäätöstä tunnissa siinä pelossa, että tunti sitten asuntomesuilla valmiiksi katsottu asunto ehtisi menemään jollekin toiselle.

Kun tiedän suunnilleen haluamani asunnon hintaluokan, niin käyn kyselemästä pankista, paljonko voisin mahdollisesti saada lainaa. Käyn siis varmistamassa lainan saannin ennen kuin asuntokaupoille lähden. (H7)

Ensin menen lainaneuvotteluun, koska se on ärsyttävää asunnon myyjän ja kaikkien muiden kannalta, jos ensin on ostavinaan asunnon. Aion ensin selvittää paljonko lainaa maksimissaan saisin ja sen jälkeen lähtisin katselemaan sen hintaluokan asuntoja. (H8)

Ensin varmistetaan se, että saa lainan. (H10)

Lainasta oli periaatepäätös olemassa että lainan saa jos tarvitsee. Sen jälkeen kävin katselemassa paria asuntoa, jonka jälkeen löytyi tämä nykyinen kämppä. (H2)

Oli pankissa sovittuna tietty lainamäärä, jotta tiedettiin sitten katsella sen hintatason kämppiä. Sitten löydettiin sopiva, saman tien saatiin laina ja kämppä ostettiin. (H5)

Lainanhakutilanne. Lainanhakutilanteessa nuorten on helppo samaistua tuttuun virkailijaan. Tuttu virkailija on luotettava, eikä sellaisen löytyessä tarvitse itse selvittää laina-asioita juuri ollenkaan etukäteen. Tutun virkailijan ammattitaitoon luotetaan, häntä on helppo mennä tapaamaan ja hänelle on helppo soittaa kun on kysyttävää. Keskusteluistani nuorten kanssa sain sellaisen mielikuvan, että tutun virkailijan löytyessä myös esimerkiksi lainan hinta menettää merkittävyyttään, eikä asuntolainaa välttämättä edes kilpailuteta muilla pankeilla. Jos pankissa ei ole tuttua virkailijaa, niin luontevinta on itse ensin tutustua internetin kautta asuntolainaan liittyviin asioihin. Pienen tutustumisen jälkeen lähdetään pankkikonttorille kysymään lainaa. Nykyään voi olla niin, että pankki ei pysty ottamaan laina-asiakkaita saman tien vastaan, vaan heille tehdään ajanvaraus. Tämän haastattelvani ymmärtävät, mutta kertovat, että välitön palvelu lasketaan pankille ”isoksi plussaksi”, joka osaltaan parantaa pankin uskottavuutta.

Kun lainanhakuaika tulee, niin käyn pankkikonttorilla sitä kysymässä. Jos pankkialalla olisi tuttuja, niin voisin vaan soittaa ja kysyä lainan. Arvostaisin jos pääsisin heti tapaamisen eikä tarvitsisi odotella. (H7)

Menin suoraan pankkiin kysymään lainaa. Pankissa oli tuttu virkailija, jolta lainaa kävin kysymässä, niin oli helppo tehdä päätös. Pankissa oli lisäksi aina ennenkin kaikki omat raha-asiat hoitunut. (H1)

Varaisin ajan tutulle pankkivirkailijalle ja menisin sitten tapaamiseen. En välttämättä katselisi edes netistä mitään laina-asioita etukäteen. Virkailija varmaan sitten kertoisi minulle miten asiat menevät eteenpäin. (H9)

Ennen lainaneuvottelua selvitin netistä yleisen korkotason, sitten lainaneuvottelussa selvisi lainan ehdot, palkkiot, korot ja pankin marginaali. (H2)

Haimme lainan tutulta virkailijalta niin uskallettiin kyllä luottaa virkailijaan täysin. Jos ei olisi ollut tuttu virkailija, niin olisi vähän pitänyt katsella, että mitä on tarjolla. (H4)

Verkkotapaaminen. Nuoret kertoivat käyvänsä pankkikonttorilla ehkä kerran tai kaksi vuodessa. Isommat asiat kuten laina-, tai sijoitusasiat halutaan edelleen käydä hoitamassa pääosin kasvotusten konttorilla virkailijan kanssa, muuten asiat halutaan hoitaa kotona verkkopankin kautta. Verkkotapaamisen nuoret kertoivat olevan kätevä kanava siinä vaiheessa, kun virkailija on jo kerran tavattu ja tietyistä asioista hänen kanssaan sovittu. Verkkotapaaminen sopisi siis esimerkiksi asuntolainan jatkohoitoon liittyvissä asioissa. Ensimmäistä asuntolainaneuvotteluaan haastattelemani nuoret eivät kuitenkaan verkkotapaamisena haluaisi käydä.

Verkkotapaaminen voisi olla kätevä juttu, mutta mieluummin hoitaisi asioita kasvotusten. (H6)

Huijaamisen maku voisi jäädä, mieluummin asuntolainaneuvottelun kävisi kasvotusten. Hintaa voisi olla helppo kysellä kasvottomana mutta kaikin puolin parempi jos kasvotusten neuvottelu käytäisiin. Tutun virkailijan kanssa verkkotapaaminen voisi olla ok. (H1)

En varmaan hakisi ensimmäistä asuntolainaa verkkotapaamisella. Näkisin että se on henkilökohtaisen tapaamisen paikka. Toista tai kolmatta lainaa uskaltaisi hakea verkkotapaamisen kautta. Toisaalta jos ei saisi saman henkilön kanssa asioida kun aiemmin niin en varmaankaan verkkotapaamista käyttäisi. Edelleen kaipaa ihmistä jonka kanssa voi jutella. (H2)

Verkkotapaaminen voisi olla tosi kätevä juttu, ei tarvitsisi pankkiin lähteä. En sillä ehkä kuitenkaan olisi ihan ensimmäistä asuntolainaa hakenut. (H5)

Tärkeintä on pankin herättämä luottamus. Mikä nuorten mielestä sitten on tärkeintä koko asuntolainan haku prosessissa? Haastateltuani nuoria ymmärsin, että heille vähintään yhtä tärkeää lainan hinnan lisäksi on lainaneuvottelijan ammattitai-

to/pankin herättämä luottamus. Lainaa ei haluta ottaa mistä tahansa pankista ja siinä mielessä pankin tunnettavuus, esillä olo ja markkinointi ovat tärkeitä seikkoja. Tärkein asia lainaneuvottelussa on virkailijan antama palvelu ja asiakkaassa herättämä luottamus. Jos palvelu miellyttää asiakasta voidaan kärjistetysti todeta, että pankki voi pyytää lainasta hieman kalliimpaa hintaa.

Nuorilla on sellainen käsitys erilaisista koroista ja marginaaleista, että niissä ei kovinkaan suuria eroja eri pankkien välillä ole ja ehkä juuri tästä syystä yllättävän moni haastateltavistani kertoi, että ei välttämättä kilpailuta/ei kilpailuttanut pankkeja lainanhakutilanteessa. Aiemmin mainittu tuttu virkailija on selkeästi sellainen tekijä, joka herättää asiakkaassa luottamusta ja luottamuksen taas voisi todeta tarkoittavan pankin kannalta rahaa. Asuntovelalliset olivat jo tietoisempia erilaisista lainan hintaan vaikuttavista asioista painottaen ehkä hieman enemmän hinnan merkitystä. Heilläkin tutun virkailijan kanssa asiointi ja pankin herättämä luottamus olivat kuitenkin yhtälailla tärkeitä asioita.

Lainansaannin nopeus tulee arvo-asteikossa selkeästi perässä pankin herättämän luottamuksen ja lainan hinnan jälkeen. Nuoret haluavat saada luotonmyöntöpäätöksen kohtuullisessa ajassa, tosin kiiretilanteessa joustamista pankin puolelta vaaditaan. Ei saa käydä niin, että mieluisa asunto menee pankin viivyttelyn takia jollekin toiselle. Keskusteluistani nuorten aikuisten kanssa selviää, että he ymmärtävät, että asuntolaina-asioissa on tärkeää olla itse ajoissa liikkeellä. Lainapäätöksen saamisessa ei saisi heidän mielestään mennä kuitenkaan viikkoa kauempaa.

Tärkeintä on luotettavuus ja hinta. Pankin puolelta päätös pitää tulla kohtuullisessa ajassa. Lainaneuvottelija kertoo lyhennykseen liittyvät asiat ja lainan ehdot, täytyy tulla luotettavasti/uskottavasti. (H7)

Hinta varmasti tärkein, mutta todella tärkeä asia on että tuntee jonkun pankista. Oli tuttuja virkailijoita omassa pankissa, niin en muista pankeista edes lainaa kysynyt. En usko, että olisin muista pankeista paremmin ehdoin lainaa saanutkaan. (H1)

Tietysti se, että lainaneuvottelija on asian osaava, pitää pystyä luottamaan siihen. Huono maku jäisi suuhun jos olisi epäluotettavan oloinen kaveri omia raha-asioita selvittämässä. Asiantuntijuus ja luotettavuus ovat tärkeimpiä. Lainan hinta ja sen

korko ei sinällään välttämättä ole niin merkityksellinen, minusta tuntuu että hinnoissa, koroissa ei välttämättä niin kauhean suurta eroa edes ole. (H8)

Palvelu on tärkeä asia. Ajattelen ettei niissä hinnoissa ole niin kovin suuria eroja. Jos saisin omasta/tutusta pankista nopeasti myönnetyn lainan päätöksen, niin luultavasti sen ottaisin. (H9)

Tärkeintä on luotettavuus pankkiin ja virkailijaan. Ei mikään ”pilipalipankki” tulisi kysymykseen. Pankki mistä en ole koskaan kuullutkaan ei tulisi kysymykseen. Pankin tunnettavuus on pankille eduksi. (H5)

Lainatarjousten kilpailuttaminen. Itse olen hyvin tarkka hinnoista ja todella taloudellinen ostaja. Tästä syystä hämmästyinkin hieman haastateltavieni kertomuksia siitä, että he eivät koe asuntolainan hinnoissa olevan merkittäviä eroja eri pankkien välillä. Ovatko pankki-asiat todella niin epäkiinnostavia, että hintojenkin vain oletetaan olevan samoja joka paikassa? Päätin kysyä haastateltavilta vielä erikseen syitä siihen, miksi pankkeja pitäisi kilpailuttaa asuntolainanhakuvaiheessa ja jos haastateltava oli sitä mieltä, että kilpailuttamisesta ei ole mitään hyötyä, pyysin häntä kertomaan ajatuksistaan hieman tarkemmin. Vastauksien perusteella pankin on todella tärkeää ymmärtää roolinsa ”luotettavana kumppanina” ja myös pysyä sellaisena. Nuoret eivät odota pankilta mitään ihmeitä, asiat pitää vain hoitua jouhevasti ilman ongelmia ”niin kuin aina ennenkin” ja ongelmien sattuessa niihin pitää saada ratkaisu nopeasti. Pankkia ei esimerkiksi olla vaihtamassa kovinkaan helposti tai mielellään, asiat omassa pankissa pitää olla todella huonosti, että niin tehtäisiin.

Ne jotka hakee vähän isompaa lainamäärää varmasti ottavat selvää asioista etukäteen ja kilpailuttavat vähän enemmän pankkeja. En usko että pankeissa on hirveästi eroja enkä varmaan kilpailuttaisi kun on hyvin asiat aina hoitunut. (H7)

En itse ruvennut pankkeja huudattamaan, sieltä pankista otin lainan missä muutkin asiat on aina hoitunut, enkä tosiaan usko että paremmalla hinnalla olisi muualta saanut. (H1)

En välttämättä kilpailuttaisi lainaa, jos olisi sen verran kiirekin siinä, että ehtisi sitten se asunto mennä jo jollekin toiselle. Kilpailuttamisessa olisi oma hommansa. (H9)

Näkisin, että kilpailuttaminen on fiksu juttu tehdä. Ei se lainan hinta kaikkea ratkaise, että ei mihin tahansa pankkiin voi mennä lainaa kysymään. (H2)

En varmaankaan kilpailuttaisi. En osaa vielä oikein sanoa. (H10)

Pankin markkinointi. Kuten todettu pankin maineella ja tunnettavuudella on iso merkitys nuorten ajatuksissa. Keskusteltaessa sopivista asuntolainojen markkinointikanavista käy ilmi, että nuoret arvostavat nimenomaan asuntolainaneuvottelussa saatua hyvää palvelua. Pankkivirkailijan herättämä luottamus asiakkaassa on parasta mainosta pankille ja sama asia toisinpäin. Pankin työntekijöiksi on siis äärimmäisen tärkeää palkata sosiaalisesti taitavia ihmisiä. Erilaisiin tv-mainoksiin ynnä muihin markkinointiviestinnän keinoihin pankkien/asuntolainojen osalta nuoret kertoivat kiinnittävänsä huonosti huomiota. Voisi pelkistää, että heidän mukaansa asuntolaina on jokaisen henkilökohtainen asia, jota haetaan silloin kun se elämäntilanteen kannalta ajankohtaiseksi tulee. Pankin markkinointi ei siis nuorten mukaan heidän mieliinsä vaikuta. Nuoret kuitenkin puhuvat koko ajan luotettavuuden merkityksestä. Mistä luotettavuus syntyy, millainen on luotettava pankki? Haastateltavani kertoivat, että pieni pankki on vähemmän luotettava kuin iso pankki. Pankista, josta ei ole koskaan kuullutkaan, ei haluta asuntolainaa hakea. Voisiko siis olla kuitenkin niin, että pankin positiivinen näkyminen katukuvassa, medias-
sa, kiinteistövälittäjien internet-sivuilla yms. kanavissa vaikuttaa nuorten mieliin yllättävän paljon, enemmän kuin he itse tiedostavat? Jostain syystä heidän mielikuvissaan pankeillakin on kuitenkin jonkinlaisia eroja, toinen on pienempi pankki ja siten vähemmän luotettavampi kuin toinen. Mikä sitten on isoin ja luotettavin pankki? Internetistä löytää nopeasti eri mittareilla mitattuna Suomessa toimivat pankit ”suuruusjärjestyksessä”, mutta aktiivinen markkinointi voi parantaa pankin herättämää mielikuvaa olennaisesti. Ainakaan näkymätön ei missään nimessä saa olla.

Hyvä jos pankki näkyy esim. mediassa, mutta asuntolaina on niin henkilökohtainen juttu, että omasta mielestä sitä haetaan silloin kun se tulee ajankohtaiseksi, mainonnalla tai jollain tarjouksilla ei ole niin vaikutusta lainan hakemiseen. (H6)

Esim. Jos toisen pankin asiakas tulee hakemaan lainaa, niin oiva tapa markkinoida omaa pankkia on lainaneuvottelijan perehtyminen asiaan. Jos asiakas kokee, että hänestä välitetään ja häntä palveleva lainaneuvottelija on ammattimainen, niin se on parasta mainosta. (H7)

Sellainenkin vaikuttaa, että mikä on ollut vuosikymmenien ajan tunnettu ns. ”isompi pankki”. Isommat pankit ovat helposti vähän luotettavimpia kun onhan niillä ennestään jo paljon asiakkaita. Pienet pankit ovat jotenkin vähän kuin SIWA vs. Citymarket. Itse en ainakaan sellaiseen ns. pieneen pankkiin menisi kuin pakon edestä. (H1)

Asuntolaina haetaan kun tarve on. Sanoin, että en välttämättä kilpailuttaisi lainoja, mutta joku varmasti kilpailuttaa... Jos sattuisi olemaan joku mainos tyyliin: ”Meillä nyt kova tarjous lainanhakijoille”, siinä vaiheessa kun lainaa tarvitsisin, niin varmasti kävisin kysymässä. Ihan telkkarissakin voisi pankit omasta mielestä mainostaa, että ”tule hakemaan meiltä asuntolaina”. (H8)

Uskoisin että tänä päivänä kynnys pankin vaihtamiseen on kuitenkin matalampi kuin joskus aiemmin. Siinä mielessä pankkien markkinointi on nyt isossa roolissa. Mainoksia voisi olla etuovessa yms. asuntosivuilla—siellä missä asuntolainan tarvitsijat ovat. (H2)

Kyllä asuntolainoja kannattaisi markkinoida koska on paljon pankkeja joitten olemassa olosta ei ole koskaan kuullutkaan. Ja varmaan kannattaisi jossain netissä mainostaa koska netin käyttö ja siellä ajanviettäminen vain lisääntyy ja lisääntyy. (H3)

Se, joka lainan tarvitsee, niin pankkiin se marssii lakki kourassa. En usko että niitä kauheasti tarvitsee markkinoida. Asuntolaina on vähän sellainen, että sitä vaan haetaan silloin kun se tulee ajankohtaiseksi. (H4)

5 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää nuorten aikuisten suhtautumista ja mielenkiintoa kuluttamiseen, asuntosäästämiseen ja asuntolainaan liittyviin asioihin. Opinnäytetyön toimeksiantaja Seinäjoen Danske Bank halusi saada yksityiskohdaisempaa tietoa nuorten aikuisten ajatuksista ja ideana taustalla oli se, että löydettäisiin tehokkaampia keinoja markkinoida kyseiselle kohderyhmälle asuntosäästämisen erilaisia vaihtoehtoja ja tuotteita. Yksi ennakkokäsityksistäni oli, että nuoret aikuiset valmistautuvat asuntolainaa varten liian vähän ja siihen liittyvistä asioista jaksetaan ottaa selvää todella heikosti. Haastatteluista selvisi odottamani asioiden lisäksi myös sellaisia asioita, joita en ollut osannut odottaa. Kaikkiaan voin todeta oppineeni opinnäytetyötä tehdessäni paljon uusia asioita, joita voin tulevaisuudessa hyödyntää työelämässäni.

Opinnäytetyön aiheen valinnan taustalla oli selkeästi kolme eri vaikuttavaa tekijää:

- Toimeksiantajan toive.
- Oma kokemus, Seinäjoen Danske Bankissa työharjoitteluaikani suorittama projekti nuorten asuntosäästämiseen (asp-järjestelmään) liittyen.
- Aiheen ajankohtaisuus. Uutisointi mediassa, lainakatto-keskustelu yms.

Opinnäytetyöni teoriaosioihin valikoitui tutkimukseni viitekehyksen kannalta oleellisia asioita, asp-järjestelmän ja erilaisten pankin säästämistuotteiden esittely, asuntolainaan liittyvien erilaisten asioiden läpikäynti ja lopuksi kuluttamiseen liittyviä erilaisia artikkeleita ja kuluttamisesta tehtyjen tutkimusten esittelyä.

Tutkimusmetodiksi valittiin kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus, toimeksiantajan toiveen mukaisesti. Tutkimukseeni haastattelin kymmentä erilaisissa elämäntilanteissa ollutta nuorta aikuista, iältään 18–30-vuotiaita. Haastattelut suoritettiin teemahaastatteluina, joista kaikki päätin tehdä yksilöhaastatteluina, testattuani esihaastatteluissa myös parihaastattelua.

Teemahaastatteluni (Liite 1.) oli jaettu kolmeen teemaan/osaan, kuten työni teoriaosiot. Esimerkiksi haastatteluideni ensimmäisessä osiossa pyysin nuoria aikuisia ensin kertomaan heidän kulutustottumuksistaan, pyysin heitä muun muassa

analysoimaan valmiin luokittelun pohjalta mihin ostajaryhmään/ostajaryhmiin he kuuluvat. Lisäksi tärkeää oli selvittää ajatuksia luotolla ostamisesta ja pikavipeistä. Tutkimukseni kannalta kuluttamisen osio toimii ikään kuin taustatietoina säästämiseen ja asunnon ostamiseen liittyviin osioihin. Toisessa osiossa keskusteltiin yleisesti säästämisestä ja kolmannessa osiossa asunnon ostamiseen liittyvistä asioista ja nimenomaan asuntosäästämisestä. Teemahaastatteluiden rungoksi olin miettinyt valmiiksi kohtuullisen paljon kysymyksiä, kaikkia ei tietenkään käyty läpi jokaisen haastateltavan kanssa, vaan haastattelut kulkivat eteenpäin teemojen mukaisesti. Jokaisen haastattelun sisältö riippui pitkälti haastateltavista ja kysymyksiä esitin sen mukaan kuinka puhelias haastateltava oli.

Nuorten aikuisten asenne kuluttamiseen. Tutkimuksesta selvisi, että nuorilla aikuisilla on terve asenne kuluttamiseen. Pakolliset päivittäiset ostokset, laskunmaksut ja vuokranmaksut hoidetaan ensimmäisenä alta pois. Vasta sen jälkeen mietitään kuluttamista vaatteisiin, ynnä muihin, ei niin pakollisiin menoihin. Nuoret aikuiset haluavat kuitenkin ostaa itselleen myös mielihyvää tuottavia tuotteita, eikä kuluttamista sinällään pelätä kohtuuttoman paljon. Rahankäyttö ja kulutustottumukset ovat nuorten aikuisten mielestä asioita/arvoja, jotka opitaan pääosin kotoa omilta vanhemmilta. Haastateltavien mukaan jonkin verran vaikutusta kulutuskäyttäytymiseen on myös kaveriporukasta saaduilla vaikutteilla, esimerkiksi: ”Minnalla on merkkilaukku, minäkin haluan käydä ostamassa sellaisen”. Yksi kulutusta ohjaava tekijä on elämäntilanteen muutos, asuntovelalliset nuoret aikuiset kertoivat kuluttavansa selvästi harkitummin kuin ennen asunnon ostamista. Asuntolaina pitäisi suhteuttaa kuitenkin siten, että lyhennyksen jälkeen myös elämiseen jää varaa, eikä rakkaita harrastuksiakaan tarvitsisi lopettaa. Yksi haastatelluista kertoi yrittäjäksi ryhtymisen jälkeen huomanneensa kuluttamisessaan ison muutoksen. Provisiopalkkaus pakotti miettimään erilaisia isompia ostoksia kahteen kertaan.

Luottokortti ja pikavipit. Luotolla ostamiseen nuoret aikuiset suhtautuivat omiin odotuksiini nähden yllättävänkin negatiivisesti. Haastateltavat kertoivat olevansa hyvin tarkkoja luoton käyttäjiä, asunto ja auto ovat luotolla ostettavia kohteita, mutta päivittäisessä käytössä luottokortilla ostamista vältetään viimeiseen asti. Haastateltavat mainitsivat, että luottokorttia voi käyttää yllättävän menon ilmaantuessa, jos tietää pystyvänsä maksamaan luottokortti-laskun seuraavasta palkasta pois.

Luottokortti on siis kaiken varalta hyvä olla, mutta sen käyttämistä tulisi todella välttää. Oman otantani nuoret aikuiset ovat siis ainakin sellaisia, jotka haluavat pärjätä sillä mitä heillä oikeasti on ja tämä oli positiivista kuulla. Toinen omasta mielestäni todella positiivinen asia oli haastateltavieni suhtautuminen pikavippeihin. Haastateltavani tyrmäsivät pikavipit täysin, kertoivat, että eivät niitä ottaisi ja kommentoivat niitä jopa sanoin: ”melkein rikollista toimintaa”.

Teemahaastattelun toisessa osiossa keskustelin haastateltavien kanssa säästämisestä. Koetin selvittää pitävätkö nuoret aikuiset säästämistä tärkeänä asiana, säästävätkö he itse ja minkälaista heidän säästämisensä on. Keskeistä toimeksiantajan näkökulmasta oli kuulla tärkeän kohderyhmän mielipiteitä pankin erilaisista tuotteista ja siitä, luottavatko nykypäivän nuoret aikuiset pankkiin säästämiseen liittyvien asioiden asiantuntijana.

Nuorten aikuisten säästämisen luonne. Kävi ilmi, että nuoret aikuiset pitävät säästämistä tärkeänä asiana, mutta mitä nuorempi henkilö, sitä epätodennäköisemmin hän rahaa säästää. Haastateltavat kertoivat kuitenkin pyrkivänsä säästämään aina jonkin verran, asuntovelallisista jokainen kertoi säästävänsä. Ikään katsomatta säästäminen ei ole kuitenkaan kovin suunnitelmallista. Säästämiskohde on lomamatka tai jokin muu hieman isompi kulutuskohde. Pankin säästämistuotteita ei useassa tapauksessa hyödynnetä, vaan säästäminen on luonteeltaan monesti tilisäästämistä, siirretään palkan tultua itse verkkopankissa käyttötililtä säästötilille x summa rahaa. Välillä kerrottiin käyvän niinkin, että kuukauden lopussa säästöön siirretty rahaa siirretään takaisin käyttöön jonkin kulutuskohteen yllätettyä. Nuoret aikuiset kyllä luottavat pankin asiantuntijuuteen ja sen erilaisiin säästötuotteisiin, sekä jossain määrin ovat niistä kiinnostuneita. Nuoret aikuiset ovat kuitenkin laiskoja ottamaan asioista itse selvää, eikä päätöstä rahaston tai säilytystilin avaamisesta välttämättä viitsitä tehdä. Pankin maksamista koroista nuoret aikuiset eivät ajattele olevan juurikaan hyötyä. Säästäminen on nuorten aikuisten mielestä hyvä aloittaa siinä vaiheessa, kun tulotaso rupeaa vakiintumaan opiskelujen päätyttyä. Ennen sitä säästämisasiat on helppo sivuuttaa eikä niitä viitsitä miettiä.

Säästämistuotteiden esitteleminen nuorille asiakkaille. Kaikkein tärkeintä pankin kannalta olisi se, että osattaisiin kontaktoida nuoria asiakkaita oikeaan aikaan, siinä vaiheessa kun he siirtyvät työmaailmaan. Tuossa elämänvaiheessa käyriä

sijoitusten tuottamista voitoista jaksettaisiin tapaamisen yhteydessä katsella, opiskeluaikana ne eivät voisi vähempää kiinnostaa. Tärkeää jokaisen tapaamisen yhteydessä on esittää, mitä rahallista hyötyä tuotteen hyödyntämisestä nuorelle on verrattuna heille tyypilliseen normaaliin tilisäästämiseen. Jos tuote esitellään liian monimutkaisesti, se ei kiinnosta ja on helppo sivuuttaa liian vaivalloisena.

Nuoret ovat tänä päivänä hyvin itseohjautuvia ja tärkeä tavoite ensimmäisen tapaamisen yhteydessä olisi saada herätettyä edes kiinnostus säästämisen tuotteisiin. Sen jälkeen nuori haluaa itse ottaa selvää asioista internetistä ynnä muista kanavista ja palaa asiaan jos kokee tuotteen hyvänä. Kuten todettu, nuoret aikuiset eivät halua suunnitella elämää kovinkaan paljon eteenpäin ja siksi tuotteet, joista ei pääse ”irti”, eivät ole houkuttelevia. Esimerkiksi asp-tilin ja eläkesäästämisen ps-tilin suuriksi heikkouksiksi mainitaan niiden sitovuus. Eläkesäästäminen tuntuu muutenkin olevan nuorille aikuisille todella kaukainen asia. Nuoren kuultessa, että asp-tilille pitää säästää kahden vuoden ajan, hänen on helppo sivuuttaa tuote ajatellen, ettei halua tässä vaiheessa elämänsä sitoutua mihinkään niin pitkäksi ajaksi eteenpäin. Asp-tilin kohdalla nuorille pitäisikin osata mainostaa nimenomaan mahdollisuutta purkaa asp-sopimus kesken säästövaiheen. Asp-tilillä olevat rahat saa joka tapauksessa prosentin korolla takaisin käyttöönsä yllättävän tarpeen ilmaantuessa. Asp-ennakkosäästämisen vaihe alkaa sitten vain alusta.

Nuorten aikuisten mielestä säästäminen on jokaisen oma asia, toinen säästää enemmän ja toinen nauttii kuluttamisesta. Haastateltavista kaikista säästäväisimmät eivät ajattele säästämisen olevan ”välttämätön paha”, vaan asia jota fiksun ihmisen kuuluu tehdä. Enemmän kuluttavat vastasivat säästämisen olevan ”hie-man tylsää”, mutta tiedostivat, että ilman minkäänlaisia säästöjä elämässä voi tulla eteen hankalia tilanteita. Oma ennakkokäsitykseni oli, että säästämistä ei välttämättä pidettäisi kovinkaan suuressa arvossa, mutta keskusteltuani nuorten kanssa tajusin, että nykypäivän nuoret ajattelevat ”pahan päivän varan” tilisäästöjen olevan todella tärkeä asia. Säästämiseen tai raha-asioihin liittyvät asiat ovat kuitenkin sellaisia, joista ei kavereiden kanssa kovinkaan paljon puhuta. Säästämisasiat ovat siinä mielessä ”tylsii asioita”, tai sitten suomalaisille perin tyypillinen pidättyväisyys tulee esille. Suomalaisilla ei ole koskaan ollut tapana puhua omista raha-

asioista ja myös nykypäivän nuorten aikuisten kohdalla asian voisi ainakin oman otantani perusteella sanoa olevan niin.

Tapaamisen järjestäminen. Nuoret aikuiset eivät lähde pankkiin kovin mielellään jos sinne ei itsellä muuten ole asiaa. Haastateltavistani vain kahdelle oli joskus soitettu pankista ja kutsuttu tapaamiseen. Kysyttäessä menisitkö tapaamiseen, jos sinulle pankista soitettaisiin, sain hieman kaksijakoisia vastauksia. Osa kertoi kuuntelevansa mielellään mitä pankilla on asiaa, kun taas osa kertoi suhtautuvansa pankinkin puhelinsoittoon hieman epäilevästi. Puhelinsoiton viestin tulisi olla nuorelle asiakkaalle hyvin yksinkertainen kutsu tapaamiseen ja soittamisessakin tärkein seikka on oikea ajoitus. Opiskelijaa tuskin kiinnostaisi ajanvaraus pankin sijoitusneuvojalle, mutta juuri työelämäänsä aloittelevalle se voisi sopia. Pankkien tulisi joka tapauksessa ottaa kontaktia nuoriin asiakkaisiin paljon aktiivisemmin ja siten sitouttaa heitä tuleviksi asuntolainanhakijoiksi ja sijoittajiksi. Oikea-aikaisuus ja yksinkertaiset, sitoutumista vaatimattomat tuotteet toimivat nuorille aikuisille. Lisäksi pankin kannalta nuoren asiakkaan konttorikäynti (asioi missä asiassa hyvänsä), on aina tilaisuus joka tulisi hyödyntää mahdollisimman hyvin. Erilaisten tuotteiden esittelyssä ja esitteiden mukaan antamisessa ei häviä mitään. Nuoret asiakkaat hoitavat pankkiasiansa muutenkin pääosin verkkopankissa itseohjautuvasti ja kertoivat käyvänsä paikan päällä konttorissa kenties 1–3 kertaa vuodessa. Konttorikäynnillä pankilta odotetaan asiantuntevaa ja nopeaa palvelua.

Viimeisessä eli kolmannessa osiossa siirryttiin teemoihin asuntosäästäminen, asunnon ostaminen ja asunnon omistaminen. Osiossa selvitin muun muassa nuorten aikuisten mielipiteitä asp-järjestelmästä, asuntolainan hakemiseen liittyvistä asioista ja pankkien markkinoinnista.

Asp-järjestelmä. Haastateltavistani 8/10 olivat kuulleet asp-järjestelmästä ja tunsivat sen perusteet etukäteen. Haastateltavieni valinnassa yksi kriteeri oli ollut juuri asp-järjestelmän tunteminen. Sattumanvaraisessa otannassa asp-järjestelmästä kuulleita olisi nuorten aikuisten keskuudessa ollut varmasti paljon pienempi prosentti. Hyvä asia on, että asp-järjestelmä on viime aikoina ollut paljon esillä mediassa ja sitä kautta moni nuori on varmasti järjestelmään perehtynyt. Tutkimuksistani käy ilmi, että nuorten aikuisten mielestä asp-järjestelmä on ”hyvä juttu”, mutta turhan monimutkainen ja epämääräinen. Erilaisista säädöksistä on mahdoton saa-

da selkoa ja sellaiseen mitä ei ymmärrä, ei tietenkään mielellään sitoudu. Pankin kannalta ajateltuna olisikin siis äärimmäisen tärkeää esitellä asp-järjestelmää nuorelle asiakkaalle mahdollisimman ymmärrettävästi.

Asp-järjestelmän markkinoiminen. Asp-järjestelmän hyödyt tarkoittavat nuorille aikuisille lähinnä normaalia asuntolainaa halvempaa asp-lainaa, asp-tilille maksettavat korot eivät juuri motivoi. Koetaan, että mitä hyötyä on avata asp-tili, kun voi säästää normaalille tilille. Ajatellaan, että lainan saa sitten ihan ilman asp-säästöjäkin. Avainasia on siis esittää kohderyhmälle relevantit hyödyt, ei kaikkia järjestelmän säädöksiä. Pankit markkinoivat paljon nimenomaan tilille maksettavia korkoja, mutta kertovatko ne nuorelle aikuiselle yhtään mitään? Ne kiinnostavat varmasti enemmän eläkeläisiä ja työelämässä olevia, jotka ovat perehtyneet eri tileille maksettaviin talletuskorkoihin, nuoria aikuisia nuo eivät elämäntilanteen takia niin paljon kiinnosta.

Tulisiko asp-tiliä markkinoida nimenomaan asp-lainan hyödyillä verrattuna normaaliin asuntolainaan? Jos markkinoidaan korkoja, pitäisi nuorille aikuiselle esittää ruohonjuuritason esimerkkejä rahallisesta hyödystä, ymmärrettäviä laskelmia maksettavista koroista. Lupaus tietystä korosta ei riitä, varsinkaan kun perään kerrotaan, että tilille täytyy sitoutua säästämään vähintään kaksi vuotta. Mitä jos kerrotaisiin, että tili on mahdollista lopettaa ja varat mahdollista nostaa rahantarpeen yllättäessä. Markkinoitaisiin siis, että asp-tilin avaaminen ei todellakaan ole vielä päätös asuntolainan hakemisesta, vaan päätös pelkästään siitä, että nuori alkaa säästää rahaa. Se ei voi olla huono asia? Kuten todettu, nuoriso ei muutenkaan suhtaudu raha-asioihinsa kovin suunnitelmallisesti, joten asp-tilien markkinoimista vanhempien kautta ei voi väheksyä. Nuoret luottavat raha-asioissa vanhempiinsa, joten jos pankki saa vakuutettua ensin vanhemmat asp-tilin tarpeellisuudesta, käskivät he lapsiaan avaamaan tilin pankissa. Vanhempia asp-tilille maksettavat korot motivoivat muutenkin enemmän kuin nuoria.

Asp-tili on pankin kannalta siinä mielessä äärimmäisen tärkeä tuote, että se sitouttaa nuorta pankin asiakkaaksi ja asuntolainan hakijaksi. Pankin tulisikin huolehtia, että sen nuoret asiakkaat tietäisivät asp-tilistä ja heille tarjottaisiin kyseistä vaihtoehtoa myös vanhempien kautta. Esimerkiksi säästötilille kertyneet lapsilisät voisi

aivan hyvin ohjata asp-tilille nuoren täytettyä 18 vuotta, niin vanhempienkaan ei tarvitsisi huolehtia, että säästetyt rahat tulee "tuhlattua".

Nuoret aikuiset suhtautuvat positiivisesti asp-järjestelmän markkinointiin ja haastateltavista moni kertoi, että pankkien tulisi markkinoida asp-tiliä nykyistä aktiivisemmin. Nuoret aikuiset ehdottivat, että esimerkiksi ammattikorkeakoulujen ja yliopistojen luennoilla voisi käydä kertomassa asp-järjestelmästä, jos pankilta resursseja sellaiseen löytyy. Kuten aiemmin todettu pankkikäynnin yhteydessä haluttaisiin kotiin mukaan vietäväksi esitteitä, joihin voisi sitten rauhassa tutustua. Näkyvyys nuorille aikuisille tutuissa kanavissa, kuten Facebookissa, ei myöskään olisi haitaksi.

Asunnon ostaminen. Haastateltavistani kaikki kertoivat joskus ostavansa oman asunnon ja ottavansa siihen pankista lainaa. Haastateltavistani puolet eli viisi nuorta aikuista olivat niin jo tehneet. Nuoret aikuiset kokevat sopivan ajan asunnon ostolle olevan siinä vaiheessa kun työelämään on siirrytty ja tulot ovat vakiintuneet, suhteellisen nopeasti koulusta valmistumisen jälkeen. Vuokralla asumista ja siten toisen yksityishenkilön kukkaron kerryttämistä haastateltavani eivät pidemmän päälle järkeväksi toiminnaksi kokeneet. Yhtä haastateltavaa lukuun ottamatta nuoret aikuiset kertoivat ostavansa ensiasunnokseen joko kerrostalohuoneiston tai rivitalo-asunnon. Asp-lainan enimmäismäärät (Kuvio 1.) eivät siis aiheuta nuorille ongelmia, ne kyllä riittävät. Asp-järjestelmä tuntuisi siis olevan tältäkin osin sopiva ratkaisu ensimmäisen asunnon ostamiseen. Nuoret eivät vain tiedä siitä riittävästi. Lopulta haastateltavani kertoivat haluavansa asua perheensä kanssa omakotitalossa, mutta kiirettä sellaiseen muuttamiseen ei pidetä.

Asuntolainan hakeminen ja omarahoitusosuus. Nuoret aikuiset luottavat saavansa pankista asuntolainan kun sen tarvitsevat, lainansaantia ei kuitenkaan pidetä minään itsestäänselvyytenä. Asp-säästäjät ovat selkeästi oma ryhmänsä, he miettivät tarkasti asuntolainan saantia varten säästettävää omarahoitusosuutta, he ovat myös tietoisia omarahoitusosuuden merkityksestä lainan hintaan. Muut kuin asp-säästäjät taas eivät mieti asuntolainan hakemista kovinkaan paljon etukäteen, eivätkä säästä omarahoitusosuutta suunnitelmallisesti. He ajattelevat, että lainan saa kun tienaa sopivasti ja omistaa jonkin verran säästöjä, eivätkä sinällään ole välttämättä väärässä. Kuitenkin, tälle ryhmälle olisi pankin ja muiden tahojen (esi-

merkiksi koulujen) tärkeä kertoa omarahoitusosuuden merkityksestä lainan saantiin ja lainan hintaan. 10 prosentin omarahoitusosuuden ”omaaminen” ja 90 prosentin asuntolaina tulee velalliselle aika paljon halvemmaksi kuin 100 prosentin asuntolaina, puhumattakaan siitä, että jollain aikavälillä 10 prosentin omarahoitusosuus saattaa tulla asuntolainan hakijoille pakolliseksi. Tällä hetkellä se on pelkkä finanssivalvonnan suositus, jota osa pankeista noudattaa enemmän, osa vähemmän. Omarahoitusosuuden merkityksestä informoiminen saattaisi mielestäni lisätä merkittävästi nuorten aikuisten motivaatiota avata asp-tili.

Haastatteleman nuoret aikuiset ovat hyvin perillä lainanhakuprosessista ja kertoivat hakevansa pankilta vähintään ”periaatepäätöksen” luotonmyönnöstä ennen lähtemistä asuntokaupoille. Nuoret aikuiset kertoivat hakevansa asuntolainaa pankkikonttoriin menemällä, verkkopankin kautta asuntolainahakemuksen tekeminen ei ole ainakaan ensimmäisellä hakukerralla luontevaa. Ainakin elämän ensimmäinen asuntolainaneuvottelu halutaan käydä kasvotusten pankkivirkailijan kanssa. Asuntolainan ”jatkohoitoon” liittyvistä toimenpiteistä neuvottelemisen nuoret aikuiset kertoivat olevansa valmiita tekemään verkkotapaamisen tai puhelinneuvottelun välityksellä.

Nopea luottopäätös on pankille kilpailuetu. Pankilta ei edellytetä lainanhakuprosessin nopeuden suhteen ihmeitä, kohtuullisessa ajassa (noin viikossa) saatu luottopäätös riittää. Pankin hitauden takia asiakkaan unelma-asunto ei saa mennä ohi, joten joustavuutta prosessissa edellytetään. Asiakkaan tilanteen niin vaatiessa luottopäätös pitää tulla nopeasti. Luotto-päätöksen saamisen nopeus on mielestäni pankille kilpailuetu, sillä aina on niitä, jotka hakevat lainaa vasta viime hetkellä. Pankki voisi hyödyntää luotonmyönnön nopeuttaan myös esimerkiksi markkinoinnissaan: ”meiltä asuntolainatarjous tunnissa”. Tekemistäni haastatteluista kävi kuitenkin ilmi, että nuorten aikuisten mielissä luottopäätöksen saannin nopeutta paljon tärkeämpiä asioita ovat pankin herättämä luottamus ja lainan hinta.

”Tutun virkailijan” merkitys. Saman, tutun pankkivirkailijan kanssa asioiminen olisi nuorten aikuisten mielestä asuntolainaa haettaessa ja asuntolainan ”jatkohoidossa” eduksi, mutta ei välttämättömyys. Silti, käymieni keskustelujen perusteella, tutun, niin sanotusti henkilökohtaisen pankkivirkailijan tarjoaminen asiakkaalle olisi pankille äärimmäisen tärkeä kilpailuetu. Haastateltavani kertoivat tutun pankkivir-

kailijan herättävän heissä luottamusta. Pankin herättämä luottamus taas oli asia, jonka nuoret aikuiset arvottivat tärkeimmäksi kriteeriksi asuntolainatarjouksen hyväksymisen taustalla, jopa tärkeämmäksi kuin lainan hinta. Pankin kannalta arvokas tieto on, että saatuaan lainatarjouksen tutulta, luottamusta herättäneeltä pankkivirkailijalta, nuoret kertoivat luultavasti hyväksyvänsä sen jopa ilman muiden pankkien kilpailuttamista. Jo kerran lainaa ottaneet arvottivat lainan hintaa hieman enemmän kuin asuntovelattomat, mutta heidänkin vastauksissaan korostui ”pankkisuhteen” merkitys. Haastattelemistani nuorista aikuisista osa koki, että pankkien asuntolainahinnoissa/lainaehdoissa ei välttämättä ole niin suuria eroja, että niitä hyödyttäisi kilpailuttaa, varsinkaan, jos pankista löytyy tuttu virkailija jonka kanssa on ennenkin asioitu. Tutun virkailijan voisi siis sanoa tuovan pankin kannalta paremman lainan hinnan ja tuloksen. Olisiko siis jopa niin, että pankinjohtajan tärkein työ on onnistua rekrytoimaan oikeanlaisia virkailijoita, sellaisia, jotka asiakkaat mieltävät tulevaisuudessa ”tutuiksi virkailijoiksi”?

Pankkien markkinointi. Tutkimuksestani selvisi, että nuoret aikuiset ovat omasta mielestään suhteellisen ”immuuneja” pankkien markkinoinnille. Haastatteluissa korostui kuitenkin koko ajan pankin luotettavuuden merkitys. Olennaista onkin kysyä, miksi joku toinen on luotettavampi kuin toinen? Millä perusteella ero pankkien välillä tehdään, vai tehdäänkö sitä? Haastateltavani kertoivat isompien pankkien, eli pankkien, joilla on jo valmiiksi paljon asiakkaita, olevan luotettavampia kuin pienemmät pankit. Pankista, josta ei ole ennen kuullutkaan, ei haluta lainaa hakea. Pankin täytyisi siis nuorten aikuisten mielestä olla ”iso” ollakseen luotettava. Internetistä löytyy aika nopeasti Suomessa toimivat pankit suurusjärjestyksessä eri mittareilla mitattuna, mutta tarkoittaako järjestys, että pohjalla olevilla ei ole mitään mahdollisuutta? Olisiko mahdollista muokata varsinkin nuorempien asiakkaiden mielikuvia, miten pankki voisi tulla ”isoksi”?

Markkinoinnilla saadaan luotua mielikuvia, muokattua omien asiakkaiden ajatuksia ja mahdollisesti hankittua niitä tärkeitä uusia asiakkaita. Näkyä pitää, että uusia lainanhakijoita, lainan kilpailuttajia tulisi konttorin ovista sisään. Kun päästään lainaneuvottelutilanteeseen, kaikki on kiinni virkailijan taidosta. Asuntolainaneuvottelu on yksi nuorten aikuisten tärkeimmistä elämässään kohtaamista tilanteista ja se on myös pankin kannalta tilanne, jossa on mahdollisuus tehdä vaikutus potentiaa-

liseen tulevaan asiakkaaseen. Lainaneuvottelijan hyvällä suorituksella, sekä kilpailukykyisellä hinnalla on mahdollista saada uusia asiakkaita, asiakkaita toisista pankeista. Harvoin pankkia vaihdetaan muista syistä ja asuntolaina on se asia, joka sitouttaa asiakkaan pysymään samassa pankissa.

”Nuorissa on tulevaisuus” ja heille pitää markkinoida siellä, missä he ovat. Sosiaalinen media on paikka, jossa pankkien tulisi mainostaa paljon aktiivisemmin. Omalla Facebook-seinälläni näkyy usein Nordean ja Säästöpankin mainoksia, muilta pankeilta niitä ei näy. Nimenomaan Facebook-markkinointi on muutenkin tällä hetkellä vielä kohtuullisen halpaa. Asuntolainoja taas tulee luonnollisesti markkinoida siellä missä lainanhakijat ovat, esimerkiksi suositulla etuovi.com sivustolla. Muutamalla ”hiiren klikkauksella” selviää, että tällä hetkellä sivustolla mainostavat vain Nordea ja Säästöpankki, sama kaksikko kuin Facebookissa. Nuoret liikkuvat muutenkin koko ajan enemmän ja enemmän internetissä, kun taas esimerkiksi televisiota katsellaan aiempaa vähemmän. Tärkeää pankin kannalta on myös toimiva, molempia osapuolia hyödyttävä yhteistyö kiinteistönvälittäjien kanssa. Kiinteistönvälittäjille pitää maksaa motivoiva vinkkipalkkio pankkiin ohjatusta lainanhakijasta, samoin pankkivirkailijoille kiinteistönvälittäjän luo ohjatusta asunnon etsijästä.

Pankki ja nuoret asiakkaat. Lopuksi voisi todeta, että laina-asiat ja pankkiasiat ylipäättään, ovat nuorille aikuisille selkeästi vielä hieman merkityksettömiä asioita. Jollain silti nämä nuoremmatkin asiakkaat tekevät mielessään eroja pankkien välillä, toinen on toista luotettavampi. Mielestäni pankin on tärkeä herättää nuorissa asiakkaissaan (yhtä lailla kuin vanhemmissa, enemmän pankille tuottavissa asiakkaissa) luottamus ja tulla tutuksi heidän kanssaan. Pankin täytyisi pyytää nuoria asiakkaitaan tapaamisiin ja siten luoda suhde heihin, siis osoittaa heihin kiinnostusta. Haastateltavistani (yhteensä 10 kappaletta) vain kahdelle oli joskus soitettu pankista ja kutsuttu tapaamiseen. Kuten aiemmin todettu, luottamus tarkoittaa tulevaisuudessa hyviä asioita pankin kannalta. Nuoret aikuiset ajattelevat pankkiasioista yksinkertaistettuna näin: ”hyvää ja tuttua on turha vaihtaa”, tästä syystä pankin onkin tärkeä toimia siten, että jo saavutettu (joskus jopa oletuksena oleva) asiakkaan luottamus säilyy.

Tekemieni haastattelujen perusteella asuntolainan voisi sanoa olevan nuorille aikuisille asia, joka tulee eteen ”sitten joskus”. Jos omaan pankkiin ollaan tyytyväisiä

ja sinne löytyy jonkinlainen "sidos", ollaan hyvin lähellä tilannetta, jossa ensimmäinen asuntolaina otetaan omasta pankista kilpailuttamatta edes muita. Jokainen ymmärtää, että se on tilanne johon Seinäjoen Danske Bankin, kuten jokaisen muunkin pankin, tulisi pyrkiä. Päivittäinen pankissa tehtävä työ ja omista asiakkaista huolehtiminen on siis pankin tärkein tehtävä. Erottuminen positiivisesti esimerkiksi aktiivisen markkinoinnin avulla voi olla se keino, jolla saataisiin niitä muidenkin pankkien asiakkaita käymään.

LÄHTEET

Alasuutari, P. 2007. Laadullinen tutkimus. Vaajakoski: Gummerus Kirjapaino Oy.

Anttila, S. Ei päiväystä. Vuoden 2011 parhaat ja surkeimmat rahastot. [WWW-dokumentti]. Arvopaperi. [Viitattu 4.11.2013]. Saatavana: <http://www.arvopaperi.fi/uutisarkisto/tassa+vuoden+2011+parhaat+ja+surkeimmat+rahastot/a755357?service=mobile&page=5>

Asp-ennakkosäästäminen ja asp-korkotukilaina. 3.10.2013. [Verkkosivusto]. Ympäristöhallinnon yhteinen verkkopalvelu. [Viitattu 10.12.2013]. Saatavana: [http://www.ymparisto.fi/fi-FI/Asuminen/Omistusasuminen/ASPsaastaminen/ASPennakkosaastaminen\(17199\)](http://www.ymparisto.fi/fi-FI/Asuminen/Omistusasuminen/ASPsaastaminen/ASPennakkosaastaminen(17199))

Asp-esite. 2013. Seinäjoen Danske Bank. Saatavana: Seinäjoen Danske Bankin konttori.

Asuntolaina. Ei päiväystä. [Verkkosivusto]. Kilpailija- ja kuluttajavirasto. [Viitattu 8.10.2013]. Saatavana: <http://www.kuluttajavirasto.fi/asuminen/ostaminen/asuntolaina>.

Asuntolaina: Hakeminen. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti]. Lainafakta. [Viitattu 9.10.2013]. Saatavana: <http://www.lainafakta.fi/lainat/asuntolaina/>.

Asuntolainan lyhennystavat: Lyhennysvapaa. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti]. Nettipankkiiri. [Viitattu 15.11.2013]. Saatavana: <http://www.nettipankkiiri.fi/web/pankki/asuntolaina>

Asuntolainat. 31.10.2013. [Verkkosivusto]. Finanssivalvonta. [Viitattu 10.12.2013]. Saatavana: <http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Tuotteita/Lainat/Asuntolainat/Pages/Default.aspx>.

Autio, M. 14.12.2005. Kuluttava nuoruus, kuluttava elämä? [WWW-dokumentti]. Tilastokeskus. [Viitattu 23.11.2013] Saatavana: http://www.stat.fi/tup/tietotrendit/tt_02_05_kuluttava_nuoruus.html

Autio, M & Heinonen, V. 2002. Nuorten kulutuksen moraali ja moraalitalous. Helsinki: Nuorisotutkimusverkosto.

Bergström, S & Leppänen, A. 2007. Markkinoinnin maailma. Helsinki: Edita Publishing Oy.

- Dwyer, R, McCloud, L & Hodson, R. 2001. Youth debt, mastery, and self-esteem: Class-stratified effects of indebtedness on self-concept. [Verkkajulkaisu]. [Viitattu 27.11.2013]. Saatavana: <http://www.scribd.com/doc/57320675/sdarticle>
- Eskola, J & Suoranta, J. 2003. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Evans, A. Ei päiväystä. Annuiteetti, tasalyhennys vai kiinteä tasaerä? [WWW-dokumentti]. Lainatieto. [Viitattu 8.10.2013]. Saatavana: <http://www.lainatieto.fi/asuntolainat/annuiteetti-tasalyhennys-tasaera>
- Fiva saamassa oikeuden päättää lainakatosta. 6.11.2012. [WWW-dokumentti]. Taloussanomien. [Viitattu 20.11.2013]. Saatavana: <http://www.taloussanomien.fi/asuminen/2012/11/06/fiva-saamassa-oikeuden-paattaa-lainakatosta/201241475/310>
- Kontkanen, E. 2011. Pankkitoiminnan käsikirja. Jyväskylä: Bookwell Oy.
- Lammi, M, Niva, M & Varjonen, J. 2009. Kulutuksen liikkeet. Kuluttajatutkimuksen vuosikirja 2009. Tampere: Tampereen Yliopistopaino Oy.
- Lammi, M, Peura-Kapanen, L & Timonen, P. 2010. Kulutuksen määrät ja tyyli talouden muutoksissa. Kuluttajatutkimuskeskuksen vuosikirja 2010. Tampere: Tampereen Yliopistopaino Oy.
- Lehtinen, A & Peura-Kapanen, L. 2005. Vox consumptoris- kuluttajan ääni. Kuluttajatutkimuksen vuosikirja 2005. Kuluttajatutkimuskeskus. Kerava: Savion Kirjapaino Oy.
- Lehtonen, J. 8.11.2012. Rahastosijoittaminen [Verkkolehtiartikkeli]. Taloussivut. [Viitattu 4.11.2013]. Saatavana: <http://www.taloussivut.fi/rahastosijoittaminen/>
- Linnainmaa, L & Palo, M. 2007. Asunnonhankintaopas. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Maksuhäiriöt. 2013. [WWW-dokumentti]. Takuusäätiö. [Viitattu 27.11.2013]. Saatavana: http://www.takuusaaio.fi/tietoa_veloista/velkaantumistilastoja/maksuhairiot/
- Omarahoitusosuus. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti]. Asuntosuomi. [Viitattu 9.10.2013]. Saatavana: <http://www.asuntosuomi.fi/omarahoitusosuus/>
- Osake-opas. 2011. Danske Bank Oyj. Saatavana: Seinäjoen Danske Bankin konttori.

- Pikavippi voi pilata nuoren elämän. 21.6.2011. [Verkkolehtiartikkeli]. Helsingin Sanomat. [Viitattu 27.11.2013]. Saatavana: <http://www.hs.fi/paakirjoitus/artikkeli/Pikavippi+voi+pilata+nuoren+el%C3%A4m%C3%A4n/1135267058122>
- Rahasto-opas. 2011. Danske Bank Oyj. Saatavana: Seinäjoen Danske Bankin konttori.
- Rekonen, S. 2002. Hyödyllinen asuntolaina-kirja. Espoo: Suomen Rahatieto SRT.
- Rekonen, S. 2007. Pikavipit–nopea tie onneen vai ahdinkoon. Espoo: Suomen Rahatieto SRT.
- Saarinen, H. 2001. Nuoruus ja hulluus, vanhuus ja viisaus? Stakes. Tutkimus nuorten kuluttajakäyttäytymisestä. Saarijärvi: Gummerus.
- Sijoitusrahasto. 2013. [WWW-dokumentti]. Osakesäästäjien keskusliitto. [Viitattu 5.11.2013]. Saatavana: <http://www.osakeliitto.fi/page1.php?hid=385>
- Säästämiseen ja sijoittamiseen tarkoitetut tilit. 4.11.2013. [Verkkosivusto]. Finanssivalvonta. [Viitattu 4.11.2013]. Saatavana: <http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Tuotteita/Talletukset/Kayttotili/Pages/Default.aspx>.
- Tietoa Danske Bankista. Ei päiväystä. [Verkkosivusto]. Danske Bank Oyj:n verkkosivut. [Viitattu 8.10.2013]. Saatavana: <http://www.danskebank.fi/fi-fi/tietoa-danske-bankista/danske-bank-lyhyesti/Pages/default.aspx>.
- Tilastokeskus. 2012. [Verkkojulkaisu]. Väestörakenne 2012. [Viitattu 5.2.2014]. Saatavana: http://tilastokeskus.fi/til/vaerak/2012/vaerak_2012_2013-03-22_tie_001_fi.html?ad=notify
- Velka maistuu makealta–kunnes täytät 28. 21.6.2011. [Verkkolehtiartikkeli] Talouselämä. [Viitattu 27.11.2013]. Saatavana: <http://www.talouselama.fi/uutiset/velka+maistuu+makealta++kunnes+taytat+28/a2084315>
- Vertaile lainan lyhennystapoja. Ei päiväystä. [Verkkosivusto]. Osuuspankin verkkosivut. [Viitattu 8.10.2013]. Saatavana: <http://www.op.fi/op/henkiloasiakkaat/lainat/lainan-maksaminen/lyhennystavat?id=20810&srcpl=3>
- Vienola, H. 2012. Asuntolainan ottaminen yksityishenkilön näkökulmasta. Opin näytetyö. Laurea Ammattikorkeakoulu, Hyvinkää, liiketalous. [Verkkojulkaisu]. [Viitattu 9.10.2013]. Saatavana: http://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/52048/Heidi_Vienola.pdf?sequence=1.

Vilenius, E. 2008. Säästökirja—Elä enemmän, maksa vähemmän. Falun: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Wilska, T. 2005. Erilaiset ja samanlaiset. Nuorisobarometri 2005.

.

LIITTEET

LIITE 1. Teemahaastattelulomake

Nuorten aikuisten asuntosäästäminen

Taustatiedot:

Ikä, Sukupuoli, koulutustausta, työllisyystilanne, asuntovelallinen? asp-säästäjä?

Teema 1. Kuluttaminen.

Luonnehdi itseäsi kuluttajana. Minkälainen kuluttaja olet?

- Kulutuskohteet (mihin rahat menevät)
- Kulutustottumukset (kuluttaminen vs. säästäminen)

Mistä olet kulutustottumuksesi oppinut?

- Kasvatus, Vanhemmat, kaverit ...

Luotolla ostaminen. Mitä mieltä olet?

- Luottokortin käyttö
- Pikavippi?

Osaatko arvioida, muuttuvatko/muuttuivatko kulutustottumuksesi jollain lailla asuntovelalliseksi tulemisen jälkeen?

- vapaa-aikaan kuluttaminen, päivittäiset ostokset, luksus, harrastukset ...

Osion lopuksi näytän haastateltavalle eri ostajatyyppeiden luonnehdinnan (seuraava sivu) ja käskän arvioimaan mitä ostajaryhmää/ryhmiä hän edustaa

Erilaiset ostajatyypit

Taloudellinen ostaja

Taloudellinen ostaja seuraa tuotteiden hinta-laatusuhdetta ja pyrkii ostamisessaan parhaan mahdollisen hyödyn tavoittamiseen (Bergström & Leppänen 2007, 68) ”Ääri”-ilmiönä taloudellinen ostaja on hyvin tarjoustarkka. Taloudellinen ostaja seuraa lehdistä ja erilaisista mainoksista kauppojen tarjoustuotteita ja kulkee sen jälkeen kaupasta toiseen ostamassa niitä. Taloudellinen ostaja ”kyttää” alennusmyyntejä ja yrittää usein tinkiä hinnoista.

Yksilöllinen ostaja

Yksilöllinen ostaja haluaa korostaa erilaisuuttaan ja on valmis käyttämään rahaa erilaisuutensa korostamiseksi (Bergström & Leppänen 2007, 68). Yksilöllinen ostaja etsii siis tuotteita, joiden avulla erottuisi massasta. Yksilöllinen ostaja haluaa pukeutua huomiota herättävästi ja suosii erilaisia kauppia kuin muut. Ostajatyypin edustajat eivät ole alttiita muodin ”virtauksille”.

Shoppailija-ostaja

Shoppailija-ostaja tekee aktiivisesti ostoksia (Bergström & Leppänen 2007, 68–69). Hän nauttii shoppailusta ja ostaminen tuo hänelle mielihyvää. Shoppailulla haetaan elämyksiä, ja ostoksilla käyminen on viihtymistä ja kanssakäymistä muiden kanssa. Ostajatyypin edustaja ostelee siis ”milloin mitään” hetken mielialojen mukaan. Shoppailija-ostaja pitää kaupungilla ja ostoskeskuksissa kiertelemisestä ja erilaisten uutuuskokemuksien kokeilemisesta ja ostamisesta. Shoppailija-ostajat ovat suurimmaksi osaksi naisia.

Innoton ostaja

Innoton ostaja toimii päivittäin kuin shoppailija (Bergström & Leppänen 2007, 68). Hän menee ostoksille vain silloin kun on pakko. Innoton ostaja tekee ostoksensa nopeasti ja läheltä. Ostaja-ryhmän edustajat ovat usein miehiä. Miehet ovat monesti varsinkin vaateostoksilla vain puolison pakottamana. Vaatteita ei millään haluaisi sovittaa. Vaate ostetaan jos se ajaa tehtävänsä, brändillä yms. mielikuviin liittyvillä asioilla ei ole merkitystä inottomien ostajien ajatusmaailmassa. Innoton ostaja käyttää aikansa mieluummin johonkin muuhun, ostaminen on hänelle vain välttämättömyys.

Sosiaalinen ostaja

Sosiaalinen ostaja haluaa asioida tutuissa kaupoissa, joissa on hänen tuntemansa myyjät (Bergström & Leppänen 2007, 95). Ostotilanteessa sosiaalinen kontakti voi olla etenkin vanhemmille ihmisille tärkeää. Sosiaaliset ostajat saattavat liikkua kahdestaan tai isommissakin ryhmissä, jolloin ostoksilla käynti on myös keskinäistä seurustelua. Sosiaaliset ostajat ovat usein nuoria tyttöjä, jotka testailevat vaatteita kauppakeskureissulla ja tekevät ostopäätöksensä kavereiden mielipiteiden perusteella. Kaveri saattaa tulla ostoskoppiin sisälle sanomaan mielipiteensä. Sosiaalinen ostaja haluaa hyväksynnän ostokselleen. Sosiaalinen ostaja voi olla myös esimerkiksi autoa ostava mies. Ajatellaan, että tutulta myyjältä saadaan parempi hinta tai tuote. Luottamus myyjään on kova ja tällainen suhde asiakkaaseen myyjän kannalta tavoiteltava.

Vakaumuksellinen ostaja

Vakaumuksellinen ostaja tekee ostoksensa hänelle tärkeiden arvojen perusteella (Bergström & Leppänen 2007, 96). Hän haluaa ostaa esimerkiksi kotimaisia tai ekologisesti tuotettuja tuotteita. Hän voi myös miettiä jätteen ongelmia, boikotoida tiettyjä yrityksiä tai tuotemerkkejä, tai ostaa lähikaupoista kannattaakseen niiden toimintaa. Vakaumuksellinen ostaja voi boikotoida esimerkiksi lapsityövoimaa käyttäneitä vaatealan yrityksiä. Vakaumuksellinen ostaja on valmis maksamaan tuotteesta enemmän, kunhan vain tuote on hänen arvojensa mukainen ja toimiva.

Teema 2. Yleisesti säästämisestä.

Säästätkö rahaa?

- mihin/miksi/kuinka/säännöllistä?

Milloin olisi sopiva aika aloittaa säästäminen?

- ikä, elämänvaihe, miksi silloin, miksi ei

Pankin erilaiset säästämistuotteet. Mitä mietteitä herättää?

- hyödyntääkö/onko hyötyä omasta mielestä, luottaako, miksi hyviä/miksi ei

Säästämismuodot: Asuntosäästötili, rahastot, osakkeet, eläkesäästäminen. Onko tuttuja?

- mikä paras, onko hyviä, ajankohtaisia?

Väittämä: Nuorten ajatusmaailmassa säästäminen on tylsää.

- mielipiteitä. kerro lisää, miksi näin, miksi ei ...

Onko säästäminen omasta mielestäsi tärkeä asia?

- säästääkö nuoret, keskustellaanko kavereiden kanssa

Onko pankistasi lähestytty säästämisasioihin liittyen? Menisitkö jos pankista lähestyttäisiin?

- mitä mieltä? soitto, tapaaminen, viesti ...

Teema 3. Asuntosäästäminen ja asunnon ostaminen.

ASP-järjestelmä ja asp-tili

Mikä on asp-järjestelmä?

(Vastauksesta riippumatta käyn vielä läpi asp- järjestelmän pääpiirteittäin ja selitän mitä se tarkoittaa, vastaajan joka tapauksessa helpompi vastata seuraaviin kysymyksiin edes yleisellä tasolla)

Mitä kautta olet kuullut/kuulit asp-tilistä?

Onko asp-tiliä?

- miksi, miksi ei, mitä hyvää/huonoa, kerro lisää...

Kuinka paljon ja kuinka usein asp-tilille säästää?

- mitä haluaa kertoa, summia, säännöllistä/epäsäännöllistä...

Asp-järjestelmän/Asp-tilien markkinoiminen.

- onko hyötyä, mikä tehoaisi, kouluvierailut, pankkikäynnin ohessa?

Asunnon ostaminen ja asunnon omistaminen

Aikooko ostaa oman asunnon?

- ikä, elämänvaihe

Ensimmäisen asunnon kokoluokka (hintaluokka)?

- onko jo suunnitellut?

Saatko pankista lainaa?

- miten suhtautuu kysymykseen, kommentteja...

Omarahoitusosuus?

- mikä se on, säästääkö, suunnitteleeko, paljonko, kommentteja...

Kumpi ensin asunto vai laina?

- miten reagoi?

Mistä kanavasta hakee lainaa?

- konttorikäynti, verkko, puhelin... etsiikö tietoa itse etukäteen?

Verkkotapaaminen (Selitän mikä verkkotapaaminen on)

- hakisiko sillä asuntolainaa, onko hyvä juttu/huono juttu

Luotatko pankkivirkailijan ammattitaitoon lainaneuvottelutilanteessa ?

- mikä merkitys tällä, kommentteja. Mikä on tärkeintä asuntolainaa haettaessa?

Aiotko kilpailuttaa pankkeja lainanhakutilanteessa ?

- miksi/miksi ei, kommentteja

Asuntolainojen markkinointi/Pankin markkinointi yleensä

- kiinnostaako, seuraako, hyötyä vai ei, missä kanavissa mahdollisesti tulisi markkinoida...